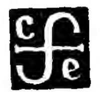
JOHN MAYNARD KEYNES

Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

CAPÍTULO 1

LA TEORÍA GENERAL

He llamado a este libro *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* recalcando el sufijo *general,* con objeto de que el título sirva para contrastar mis argumentos y conclusiones con los de la teoría *clásica,*[1] en que me eduqué y que domina el pensamiento económico, tanto práctico como teórico, de los académicos y gobernantes de esta generación igual que lo ha dominado durante los últimos cien años. Sostendré que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que supone son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales. [3]

[1] "Los economistas clasicos" fue una denominación inventada por Marx para referirse a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado quizá cometiendo un solecismo, a incluir en "la escuela clásica" a los continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou.

LOS POSTULADOS DE LA ECONOMÍA CLÁSICA

LA MAYOR parte de los tratados sobre la teoría del valor y de la producción se refieren, en primer término, a la distribución de un volumen *dado* de recursos empleados en diferentes usos, y a las condiciones que, supuesta la ocupación de esta cantidad de recursos, determinen su remuneración relativa y el relativo valor de sus productos.[1]

También se ha sujetado con frecuencia a un procedimiento descriptivo lo relativo al monto de los recursos disponibles (entendiendo por tales el volumen de población susceptible de tomar empleo), los límites de la riqueza natural y el equipo de producción acumulado; pero rara vez se ha examinado detenidamente en la teoría pura, la explicación de lo que determina la *ocupación* real de los recursos disponibles. Decir que no se ha considerado en absoluto, sería absurdo, por supuesto; porque todo estudio sobre los altibajos de la ocupación, que han sido muchos, ha tenido que ver con el tema. No quiero decir que se haya pasado por alto, sino que la teoría fundamental [4] en que descansa se ha creído tan sencilla y evidente que casi no había para qué mencionarla.[2]

[1] Esto, según la tradición ricardiana; porque Ricardo negó expresamente que tuviera interés el *monto* del dividendo nacional como hecho independiente de su distribución. Con esto fijaba correctamente el carácter de su propia teoría; pero sus sucesores, con visión menos clara, han usado la teoría clásica en estudios sobre las causas de la riqueza. Véase la carta de Ricardo a Malthus de 9 de octubre de 1820: "Ud. supone que la Economía Política es una investigación de la naturaleza y causas de la riqueza —y yo estimo que debería llamarse investigación de las leyes que determinan el reparto de los productos de la industria entre las clases que concurren a su formación. No puede enunciarse ninguna ley respecto a cantidades, pero sí con bastante exactitud para las porciones relativas. Cada día me convenzo más de que la primera investigación es vana e ilusoria y que la segunda es el verdadero objeto de la ciencia."

[2] Por ejemplo, el profesor Pigou en su *Economics of Welfare* (4ª ed., p. 127) escribe (las itálicas son mías): "A través de esta discusión, excepto cuando se especifique lo contrario, se hace caso omiso de que algunos recursos se encuentren sin empleo contra la voluntad de sus propietarios. *Esto no afecta a la esencia del argumento*, en tanto que simplifica su exposición." Así, mientras Ricardo rechazó expresamente cualquier intento de referirse al dividendo nacional como un todo, el profesor Pigou sostiene, en su libro que se ocupa especialmente del problema del dividendo nacional, que tal teoría es válida, tanto en los casos de desocupación involuntaria como en el de ocupación plena.

I

A mi modo de ver, la teoría clásica de la ocupación —que se supone sencilla y fácil— descansa en dos postulados fundamentales, que casi no se han discutido y son los siguientes:

I. *El salario es igual al producto marginal del trabajo.*

Esto es, el salario real de una persona ocupada es igual al valor que se perdería si la ocupación se redujera en una unidad (después de deducir cualquier otro costo que se evitara con esta rebaja de la producción), sujeto, sin embargo, al requisito de que la igualdad puede ser perturbada, de acuerdo con ciertos principios, si la competencia y los mercados son imperfectos.

II. *La utilidad del salario, cuando se usa determinado volumen de trabajo, es igual a la desutilidad marginal de ese mismo volumen de ocupación.*

Esto es, el salario real de una persona ocupada es el que basta precisamente (según la opinión de ésta) para provocar la ocupación del volumen de mano de obra realmente ocupado, quedando esto sujeto a la condición de que la igualdad para cada unidad individual de trabajo (ecuación entre la utilidad del salario real y la desutilidad del trabajo) puede alterarse por combinaciones entre las unidades disponibles, de modo semejante a como las imperfecciones [5] de la competencia condicionan el primer postulado. Por desutilidad* debe entenderse cualquier motivo que induzca a un hombre o a un grupo de hombres a abstenerse de trabajar antes que aceptar un salario que represente para ellos una utilidad inferior a cierto límite.

Este postulado es compatible con lo que podría llamarse desocupación "friccional" (o debida a resistencia), porque una interpretación realista del mismo admite legítimamente varios desajustes que se oponen a un estado de ocupación total continua; por ejemplo, la desocupación debida a un desequilibrio temporal de las cantidades relativas de recursos especializados, a causa de cálculos erróneos o de intermitencias en la demanda; o bien de retardos debidos a cambios imprevistos o a que la transferencia de

* Prebisch, en la *Introducción a Keynes* (F.C.E., 1ª ed., 1965), traduce "desutility" como "resistencia al trabajo". [T.]

hombres de una ocupación a otra no pueda efectuarse sin cierta dilación; de manera que en una sociedad dinámica siempre habrá algunos recursos no empleados por hallarse "entre oficios sucesivos" *(between jobs)*. El postulado es también compatible, además de con la desocupación "friccional", con la desocupación "voluntaria" que resulta de la negativa o incapacidad de una unidad de trabajo para aceptar una remuneración correspondiente al valor del producto atribuible a su productividad marginal, a causa de la legislación o las prácticas sociales, del agrupamiento para la contratación colectiva, de la lentitud para adaptarse a los cambios económicos, o simplemente a consecuencia de la obstinación humana. Estas dos clases de desocupación son inteligibles, pero los postulados clásicos no admiten la posibilidad de una tercera, que definiré como "involuntaria".

Hechas estas salvedades, el volumen de recursos ocupados está claramente determinado, conforme a la teoría clásica, por los dos postulados. El primero nos da la curva de demanda de ocupación y el segundo la de oferta; el volumen de ocupación se fija donde la utilidad marginal del producto compensa la desutilidad de la ocupación marginal. [6]

De esto se deduciría que sólo hay cuatro posibilidades de aumentar la ocupación:

a) un mejoramiento en la organización o en la previsión, que disminuya la desocupación "friccional";
b) una reducción de la desutilidad marginal del trabajo, expresada por el salario real para el que todavía existe trabajo disponible, de manera que baje la desocupación "voluntaria";
c) un aumento de la productividad marginal física del trabajo en las industrias que producen artículos para asalariados* (para usar el término adecuado del profesor Pigou aplicable a los artículos de cuyo precio depende la utilidad del salario nominal); o
d) un aumento en el precio de los artículos para no-asalariados, relativamente al de los que sí lo son; acompañado por un desplazamiento de los gastos de quienes no ganan salarios, de los artículos para asalariados a los otros artículos.

Ésta es, según mi leal saber y entender, la esencia de la *Teoría de la desocupación* del profesor Pigou —la única descripción detallada que existe de la teoría clásica de la ocupación.[3]

* *Wage-goods*, artículos que entran en el presupuesto de los asalariados; los artículos en que se gastan los salarios. [T.]

II

¿Es cierto que las categorías anteriores son inteligibles debido a que la población rara vez desarrolla la cantidad de trabajo que desearía con el salario corriente? Porque debe reconocerse que, por regla general, si se solicitara, se contaría con más mano de obra al nivel existente de salario nominal.[4] La escuela clásica reconcilia este fenómeno con su segundo postulado aduciendo que, mientras la demanda de mano de obra [7] al nivel existente de salario nominal puede satisfacerse antes de que todos los que deseen trabajar con estos salarios estén ocupados, tal situación se debe a un acuerdo tácito o expreso entre los trabajadores para no trabajar por menos, y que si todos los trabajadores admitieran una reducción de los salarios nominales aumentaría la ocupación. De ser así, tal desocupación, aunque aparentemente involuntaria, no lo sería en sentido estricto, y debería incluirse en la clase de la desocupación "voluntaria", causada por los efectos de la contratación colectiva, etc.

Esto exige dos observaciones, la primera de las cuales, que se refiere a la actitud de los trabajadores hacia los salarios reales y a los nominales, respectivamente, no es teóricamente fundamental, pero la segunda sí lo es.

Supongamos, por el momento, que los obreros no están dispuestos a trabajar por un salario nominal menor y que una reducción del nivel existente de salarios nominales conduciría, mediante huelgas o por cualquier otro medio, a que parte de la mano de obra realmente ocupada se retirara del mercado. ¿Se deduce de esto que el nivel presente de salarios reales mide con precisión la desutilidad marginal del trabajo? No necesariamente; porque aunque una reducción en el nivel existente de salarios nominales ocasionara retiro de trabajo, no se desprende de ello que una baja en el valor del salario nominal, medido en artículos para asalariados, produciría el mismo resultado si fuera debida a un alza en el precio de las mercancías respectivas. En otras palabras, puede suceder que, dentro de ciertos límites, lo que los obreros reclaman sea un mínimo de salario nominal y no de salario real.

[3] La *Theory of Unemployment* del profesor Pigou se examina más detalladamente en el Apéndice al cap. 19.
[4] Cf. la cita anterior del profesor Pigou en la nota 2 ante.

La escuela clásica ha supuesto tácitamente que esto no significa una variación importante en su teoría; pero no es así, porque si la oferta de mano de obra no es función del salario real como su única variable, su argumento se derrumba enteramente y deja el problema de que la ocupación será muy indeterminada.[5] Los autores de esta escuela no parecen haberse dado cuenta de que su curva [8] de oferta de mano de obra se desplazará con cada movimiento de los precios, a menos que tal oferta sea función dependiente sólo del salario real. De este modo, su método está supeditado a sus particulares suposiciones y no puede adaptarse para examinar el caso más general.

Ahora bien, la experiencia diaria nos dice, sin dejar lugar a duda, que, lejos de ser mera posibilidad aquella situación en que los trabajadores estipulan (dentro de ciertos límites) un salario nominal y no real, es el caso normal. Si bien los trabajadores suelen resistirse a una reducción de su salario nominal, no acostumbran abandonar el trabajo cuando suben los precios de las mercancías para asalariados. Se dice algunas veces que sería ilógico por parte de la mano de obra resistir a una rebaja del salario nominal y no a otra del salario real. Por razones que damos más adelante (p. 27), y afortunadamente, como veremos después, esto puede no estar tan falto de lógica como parece a primera vista; pero lógica o ilógica, ésta es la conducta real de los obreros.

Más aún, el aserto de que la falta de ocupación que caracteriza una depresión se debe a la negativa de los obreros a aceptar una rebaja en el salario nominal, no se apoya en hechos. No es muy exacto decir que la desocupación en Estados Unidos en 1932 se debió a la obstinada negativa del trabajo a aceptar una rebaja en los salarios nominales o a la tenaz demanda de un salario real superior al que consentía la productividad del sistema económico. Son amplias las variaciones que sufre el volumen de ocupación sin que haya ningún cambio aparente en las exigencias mínimas reales de los obreros ni en su productividad. Los obreros no son —ni mucho menos— más obstinados en la depresión que en el auge, ni flaquea su productividad física. Estos hechos de la experiencia son, *prima facie,* un motivo para poner en tela de juicio la propiedad del análisis clásico.

Sería interesante observar los resultados de una investigación estadística acerca de las verdaderas relaciones entre [9] los cambios del salario nominal y los del real. En el caso de una modificación privativa de una industria dada uno podría esperar que el cambio en los salarios reales ocurriera en el mismo sentido que en los nominales; pero cuando hay alteraciones en el nivel general de los salarios, se encontrará, según creo, que la modificación de los reales que va unida a la de los nominales, lejos de presentarse normalmente en el mismo sentido, ocurrirá casi siempre en el contrario. Es decir, que cuando los salarios nominales se elevan, los salarios reales bajan; y que cuando aquéllos descienden, éstos suben. Tal cosa se debe a que, en periodo corto, los salarios nominales descendentes y los reales ascendentes son, cada uno de ellos por razones privativas, fenómenos ligados a la baja de la ocupación, pues aunque los obreros están más dispuestos a aceptar reducciones en su remuneración al bajar el empleo, los salarios reales suben inevitablemente, en las mismas circunstancias, debido al mayor rendimiento marginal de un determinado equipo de capital, cuando la producción disminuye.

[5] Este tema se trata detalladamente en el Apéndice al cap. 19.

Si efectivamente fuera cierto que el salario real existente es un mínimo por debajo del cual no pudiera contarse en cualquier circunstancia con más trabajo que el empleado en la actualidad, no existiría la desocupación involuntaria, aparte de la "friccional". Sin embargo, sería absurdo suponer que siempre es así, parque generalmente hay más mano de obra disponible que la ahora empleada al salario nominal vigente, aun cuando el precio de las mercancías para asalariados esté subiendo y, en consecuencia, el salario real bajando. Si esto es verdad, la equivalencia de tales mercancías con el salario nominal existente no es una indicación precisa de la desutilidad marginal del trabajo, y el segundo postulado no es válido.

Hay otra objeción más importante. El segundo postulado parte de la idea de que los salarios reales de los trabajadores dependen de los contratos que éstos celebran con los empresarios. Se admite, por supuesto, que esos convenios se realizan de hecho en términos monetarios e incluso que los salarios reales aceptables por los obreros no son [10] enteramente independientes del correspondiente salario nominal. Sin embargo, se toma este salario nominal, al que se ha llegado por dicho procedimiento, para determinar el real. De este modo la teoría clásica supone que los obreros tienen siempre la posibilidad de reducir su salario real, aceptando una rebaja en el nominal. El postulado de que el salario real tiende a igualarse con la desutilidad marginal del trabajo, claramente supone que los obreros están en posición de

fijar por sí mismos su salario real, aunque no el volumen de ocupación que de él se deriva.

La teoría tradicional sostiene, en pocas palabras, *que los convenios sobre salarios entre empresarios y trabajadores determinan el salario real,* de manera que, suponiendo la libre competencia entre los patrones y ninguna combinación restrictiva entre los trabajadores, éstos pueden, si lo desean, hacer coincidir sus salarios reales con la desutilidad marginal del trabajo resultante del empleo ofrecido por los empresarios con dicho salario. De no ser cierto esto, no queda razón alguna para esperar que exista tendencia a la igualdad entre el salario real y la desutilidad marginal del trabajo.

No debe olvidarse que las conclusiones clásicas pretenden ser aplicables al trabajo en su totalidad y no quiere decir simplemente que un individuo aislado pueda obtener empleo aceptando una reducción de su salario nominal que sus compañeros rehusan. Se suponen aplicables lo mismo a un sistema cerrado que a otro abierto* y que no depende de las características de un sistema abierto, ni de los efectos de una reducción de los salarios nominales en un solo país sobre su comercio exterior, que está, por supuesto, completamente fuera del campo de este estudio. Tampoco se basan en las consecuencias indirectas de ciertas reacciones que una reducción de las nóminas de salarios en términos monetarios ejercen sobre el sistema bancario y el estado del crédito, efectos que examinaremos detalladamente en el capítulo 19. Las conclusiones se basan en la creencia de que, en un sistema cerrado, una reducción [11] en el nivel general de los salarios nominales irá acompañada, al menos en periodos cortos, y sujeta sólo a salvedades de poca monta, por cierta reducción de los salarios reales, que no siempre es proporcional.

Ahora bien, el supuesto de que el nivel general de los salarios reales depende de los convenios entre emprsarios y trabajadores sobre la base de salarios nominales, no es cierto de manera evidente. En realidad, es extraño que se hayan hecho tan frágiles intentos para demostrarlo o refutarlo, porque está muy lejos de concordar con el sentido general de la teoría clásica, la cual nos ha enseñado a creer que los precios están determinados por el costo primo marginal, medido en dinero, y que los salarios nominales influyen sustancialmente en dicho costo. De este modo,

* Se refiere a si existen o no las cláusulas de inclusión y exclusión en los contratos colectivos. [T.]

si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción, dejando el nivel de los salarios reales y el de la desocupación prácticamente lo mismo que antes, explicando que cualquier pequeña ganancia o pérdida del trabajo, se efectuaría a expensas de las ganancias o de otros elementos del costo marginal, que no han sido tocados.[6] Parece ser, sin embargo, que los clásicos se han desviado de este punto de vista, en parte a causa de su arraigada convicción de que los obreros están en posibilidad de fijar su propio salario, y en parte, quizá, por la preocupación de que los precios dependen de la cantidad de dinero. La creencia en el principio de que los obreros están siempre en posibilidad de poder determinar su propio salario real, una vez aceptada, se ha sostenido porque se confunde con la afirmación de que tienen siempre a su disposición los medios para fijar qué salario real corresponderá a la ocupación *plena*, es decir, al volumen *máximo* de ocupación compatible con un salario real dado.

Para resumir: existen dos objeciones contra el segundo postulado de la teoría clásica. La primera hace relación a la conducta real de los obreros; una baja en los salarios reales debida [12] a un alza de los precios, permaneciendo iguales los nominales, no produce, por regla general, una disminución de la oferta de mano de obra disponible al nivel del salario corriente, por debajo del volumen de ocupación anterior al alza de los precios. Suponer lo contrario equivale a admitir que todos aquellos que por el momento están sin ocupación, aunque deseosos de trabajar al salario corriente, retirarán su oferta de trabajo si el costo de la vida se eleva un poco. A pesar de todo, esta extraña hipótesis parece servir de base a la *Theory of Unemployment*[7] del profesor Pigou y es la que todos los miembros de la escuela ortodoxa admiten tácitamente.

La otra y más importante objeción que desarrollaremos en los capítulos siguientes surge de nuestra inconformidad con el supuesto de que el nivel general de los salarios reales están directamente determinado por el carácter de los convenios sobre salarios. Al suponer tal cosa, la escuela clásica resbaló, cayendo en una hipótesis ilícita; porque los obreros en su conjunto *no* pueden disponer de un medio que les permita hacer coincidir el equiva-

[6] A mi modo de ver, este argumento contiene una gran dosis de verdad, aunque los resultados completos de un cambio en los salarios nominales son más complejos, como se verá en el cap. 19.

[7] Cf. cap. 19, Apéndice.

lente del nivel general de los salarios nominales en artículos para asalariados, con la desutilidad marginal del volumen de ocupación existente. Es posible que no exista un procedimiento para que el trabajador pueda reducir su salario *real* a una cantidad determinada, revisando los convenios *monetarios* con los empresarios. Éste será nuestro caballo de batalla y trataremos de demostrar que, en primer término, son otras varias las fuerzas que determinan el nivel general de los salarios reales. El esfuerzo por dilucidar este problema será una de nuestras mayores preocupaciones. Vamos a sostener que ha existido una confusión fundamental respecto a la forma en que opera en realidad a este respecto la economía en que vivimos.

III

Aunque a menudo se cree que la lucha por los salarios monetarios entre individuos y grupos determina [13] el nivel general de los salarios reales, de hecho tiene otra finalidad. Desde el momento que existe movilidad imperfecta del trabajo y que los salarios no tienden a producir igualdad precisa de ventajas netas para diferentes ocupaciones, cualquier individuo o grupo de individuos que consienta una reducción de sus salarios nominales en relación con otros, sufrirá una disminución *relativa* de sus salarios reales, cosa que basta para justificar su resistencia a ella. Por el contrario, sería impracticable oponerse a toda reducción de los salarios reales debida a un cambio en el poder adquisitivo del dinero, que afecta a todos los trabajadores por igual; y, de hecho, por lo general no se opone resistencia a esta clase de fenómenos, a menos que sean extremos. Más aún, la oposición a las reducciones en los salarios nominales, aplicada a determinadas industrias, no levanta la misma barrera insuperable a un aumento en la ocupación global que resultaría de una oposición parecida a toda disminución de los salarios reales.

En otras palabras, la lucha en torno a los salarios nominales afecta primordialmente a la *distribución* del monto total de salarios reales entre los diferentes grupos de trabajadores y no a su promedio por unidad de ocupación, que depende, como veremos, de un conjunto de fuerzas diferentes. El efecto de la unión de un grupo de trabajadores consiste en proteger su salario real *relativo*. El nivel *general* de los salarios reales depende de otras fuerzas del sistema económico.

Así, tenemos la suerte de que los trabajadores, bien que inconscientemente, son por instinto economistas más razonables que la escuela clásica en la medida en que se resisten a permitir reducciones de sus salarios nominales, que nunca o rara vez son de carácter general; aun cuando el equivalente real existente de estos salarios exceda de la desutilidad marginal del volumen de ocupación correspondiente. Lo mismo que cuando, por otra parte, no se oponen a las disminuciones del salario real que acompañan a los aumentos en el volumen total de ocupación, a menos que lleguen al extremo de amenazar con una reducción del [14] salario real por bajo de la desutilidad marginal del volumen existente de ocupación. Todo sindicato opondrá cierta resistencia, pero como ninguno pensaría en declarar una huelga cada vez que aumente el costo de la vida, no presentan obstáculos a un aumento en el volumen total de ocupación, como lo pretende la escuela clásica.

IV

Debemos definir ahora la tercera clase de desocupación, la llamada "involuntaria" en sentido estricto, cuya posibilidad de existencia no admite la teoría clásica.

Adviértase que por desocupación "involuntaria" no queremos decir la mera existencia de una capacidad inagotable de trabajo. Una jornada de ocho horas no significa desocupación aunque no esté más allá de la capacidad humana de trabajar diez; ni tampoco consideraríamos como desocupación "involuntaria" el abandono del trabajo por un grupo de obreros porque les parezca mejor no trabajar que admitir menos de cierta remuneración. Más aún, será conveniente eliminar la desocupación "friccional" de nuestra definición, la cual queda, por tanto, como sigue: *los hombres se encuentran involuntariamente sin empleo cuando, en el caso de que se produzca una pequeña alza en el precio de los artículos para asalariados, en relación con el salario nominal, tanto la oferta total de mano de obra dispuesta a trabajar por el salario nominal corriente como la demanda total de la misma a dicho salario son mayores que el volumen de ocupación existente.* En el capítulo siguiente (p. 38) daremos otra definición que, sin embargo, equivale a lo mismo.

De esta definición se deduce que la igualdad entre el salario real y la desutilidad marginal de la ocupación, presupuesta por el segundo postulado, interpretado de modo realista, correspon-

de a la ausencia de la desocupación "involuntaria". Describiremos este estado de cosas [15] como ocupación "plena", con la que son compatibles tanto la desocupación "debida a resistencias" como la "voluntaria". Esto está de acuerdo, como veremos, con otras características de la escuela clásica, que más bien se considera como una teoría de la distribución en condiciones de ocupación plena. En la medida en que los postulados clásicos sean válidos, la desocupación, que en el senitdo anterior es involuntaria, no puede existir. La desocupación aparente debe, en consecuencia, ser resultado de una pérdida temporal del trabajo del tipo de "cambio de un trabajo a otro" o de una demanda intermitente de factores altamente especializados, o del efecto de la cláusula de inclusión de un sindicato sobre la ocupación libre. Por eso los escritores que siguen la tradición clásica, pasado por alto el supuesto especial que cimienta su teoría, han llegado inevitablemente a la conclusión, perfectamente lógica de acuerdo con su hipótesis, de que la desocupación visible (salvo las excepciones admitidas) tiene que ser consecuencia, a fin de cuentas, de que los factores no empleados se nieguen a aceptar una remuneración que corresponda a su productividad marginal. Un economista clásico puede simpatizar con el obrero cuando éste se niega a aceptar una reducción de su salario monetario, y admitirá que puede no ser inteligente obligarle a sujetarse a condiciones transitorias; pero la integridad científica lo fuerza a declarar que esta negativa es, a pesar de todo, el motivo último de la dificultad.

Evidentemente, sin embargo, si la teoría clásica es aplicable sólo al caso de la ocupación plena, es una falacia aplicarla a los problemas de la desocupación involuntaria —si tal cosa existe (¿quién lo negará?)—. Los teóricos clásicos se asemejan a los geómetras euclidianos en un mundo no euclidiano que, quienes al descubrir que en la realidad las líneas aparentemente paralelas se encuentran con frecuencia, las critican por no conservarse derechas —como único remedio para los desafortunados tropiezos que ocurren—. No obstante, en verdad, no hay más remedio que tirar por la borda el axioma de las paralelas y elaborar una geometría no euclidiana. Hoy la economía exige algo semejante; necesitamos desechar [16] el segundo postulado de la doctrina clásica y elaborar la teoría del comportamiento de un sistema en el cual sea posible la desocupación involuntaria en su sentido riguroso.

V

Al recalcar nuestro punto de partida, divergente del sistema clásico, no debemos olvidar una concordancia importante; porque mantendremos el primer postulado como hasta aquí, sujeto únicamente a las mismas correcciones hechas a la teoría clásica, y debemos detenernos un momento a considerar lo que entraña.

Quiere decir que con una determinada organización, equipo y técnica, los salarios reales y el volumen de producción (y por consiguiente de empleo) están relacionados en una sola forma, de tal manera que, en términos generales, un aumento de la ocupación sólo puede ocurrir acompañada de un descenso en la tasa de salarios reales. Así, pues, no discuto este hecho vital que los economistas clásicos han considerado (con razón) como irrevocable. En un estado conocido de organización, equipo y técnica, el salario real que gana una unidad de trabajo tiene una correlación única (inversa) con el volumen de ocupación. Por eso, *si* esta última aumenta, entonces, en periodos cortos, la remuneración por unidad de trabajo, medida en mercancías para asalariados, debe, por lo general, descender y las ganancias elevarse.[8] Éste es simplemente el anverso de la proposición familiar de que normalmente la industria trabaja en condiciones de rendimientos decrecientes en periodos cortos, durante los cuales se supone que permanecen constantes el equipo, etc., en tal forma que el producto marginal de las industrias de artículos para asalariados (que determinan el salario real) necesariamente [17] se reduce a medida que crece la ocupación. Sin duda, en la medida que esta proposición sea válida, *cualquier* medio de aumentar la ocupación tiene que ocasionar al mismo tiempo una reducción del producto marginal y, en consecuencia, otra de la magnitud de los salarios, medida en dicho producto.

Pero una vez abandonado el segundo postulado, una baja de la ocupación, aunque necesariamente asociada con el hecho de que la mano de obra *perciba* un salario de valor igual a una

[8] El argumento se desarrolla de este modo: de n hombres empleados, el enésimo añade un quintal diario a la cosecha y los salarios tienen un poder adquisitivo de un quintal diario. El enésimo-más-un hombre, sin embargo, añadiría solamente 0.9 de quintal por día y el empleo no puede, por tanto, aumentar a $n+1$ hombres, a menos que el precio del grano suba con relación a los salarios hasta que los que se pagan diariamente tengan un poder adquisitivo de 0.9 de quintal. El total de los salarios montaría entonces a $9/10\ (n+1)$ quintales, en comparación con n quintales a que llegaba previamente. De este modo, el empleo de un hombre más, en caso de efectuarse, supondrá necesariamente una transferencia de ingresos de los que antes estaban empleados a los empresarios.

cantidad mayor de bienes para asalariados, no se debe necesariamente a que la mano de obra *demande* mayor cantidad de tales bienes; y el que la mano de obra esté dispuesta a aceptar menores salarios nominales no es, por fuerza, un remedio a la desocupación. La teoría de los salarios en relación con el empleo, a que nos estamos refiriendo, no puede aclararse por entero hasta llegar al capítulo 19 y su apéndice.

VI

Desde los tiempos de Say y Ricardo los economistas clásicos han enseñado que la oferta crea su propia demanda —queriendo decir con esto de manera señalada, aunque no claramente definida, que el total de los costos de producción debe necesariamente gastarse por completo, directa o indirectamente, en comprar los productos.

En los *Principles of Political Economy* de J. S. Mill, la doctrina está expresamente expuesta:

> Los medios de pago de los bienes son sencillamente otros bienes. Los medios de que dispone cada persona para pagar la producción de otras consisten en los bienes que posee. Todos los vendedores son, inevitablemente, y por el sentido mismo de la palabra, compradores. Si pudiéramos duplicar repentinamente las fuerzas productoras de un país, duplicaríamos por el mismo acto la oferta de bienes en todos los mercados; pero al mismo tiempo duplicaríamos el poder adquisitivo. Todos ejercerían una demanda y una oferta dobles; todos podrían comprar el doble, porque tendrían dos veces más que ofrecer en cambio.[9] [18]

Como corolario de la misma doctrina, se ha supuesto que cualquier acto individual de abstención de consumir conduce necesariamente a que el trabajo y los bienes retirados así de la provisión del consumo se inviertan en la producción de riqueza en forma de capital y equivale a lo mismo. El siguiente párrafo, de *Pure Theory of Domestic Values*,[10] de Marshall ilustra el punto de vista tradicional:

> El ingreso total de una persona se gasta en la compra de bienes y servicios. Cierto que generalmente se dice que un hombre gasta parte de su ingreso y ahorra la otra; pero es un axioma económico muy conocido que el hombre compra trabajo y bienes con aquella parte de su ingreso que ahorra, del mismo modo que lo hace con la que gasta. Se dice que gasta cuando procura obtener satisfacción presente de los bienes y servicios que compra, y que ahorra cuando el trabajo y los bienes que compra los dedica a la producción de riqueza de la cual espera derivar medios de satisfacción en el futuro.

[9] *Principles of Political Economy*, Lib. III, cap. xiv, § 2.
[10] p. 34.

Es verdad que no sería fácil citar párrafos semejantes en los trabajos posteriores de Marshall[11] o de Edgeworth o del profesor Pigou. En la actualidad la doctrina no se expone en forma tan cruda, pero, sin embargo, es el soporte de la teoría clásica en conjunto, ya que sin él ésta se derrumbaría. Los economistas contemporáneos, que podrían titubear en estar de acuerdo con Mill, no vacilan en aceptar conclusiones que requieren su doctrina como premisa. La versión moderna de la tradición clásica consiste en la convicción, frecuente, por ejemplo, en casi todos los trabajos del profesor Pigou, de que el dinero no trae consigo diferencias reales, excepto las propias de la fricción, y de que la teoría de la producción y la ocupación pueden [19] elaborarse (como la de Mill) como si estuvieran basadas en los cambios "reales", y con el dinero introducido superficialmente en un capítulo posterior. El pensamiento contemporáneo está todavía profundamente impregnado de la noción de que si la gente no gasta su dinero en una forma lo gastará en otra.[12] En verdad, los economistas de la postguerra rara vez logran sostener este punto de vista *firmemente*, porque su pensamiento de hoy está excesivamente permeado de la tendencia contraria y los hechos de la experiencia, están obviamente en desacuerdo con su opinin anterior;[13] pero no han sacado consecuencias de bastante alcance, ni han modificado su teoría fundamental.

En primer lugar, estas conclusiones pueden haberse aplicado al tipo de economía en que vivimos actualmente por falsa analogía con alguna de trueque, como la de Robinsón Crusoe, en la cual los ingresos que los individuos consumen o retienen como resultado de su actividad productiva son, real y exclusivamente, la producción *en especie* resultante de dicha actividad. Pero, fuera

[11] El señor J. A. Hobson, después de citar el párrafo anterior, de Mill, en su *Phisiology of Industry* (p. 102), advierte que Marshall hizo el siguiente comentario en una de sus primeras obras, *Economics of Industry*, p. 154: "Pero aunque los hombres tienen el poder de comprar, pueden decidir no usarlo." "Sin embargo —continúa el señor Hobson—, no parece haber captado la importancia crítica de este hecho y al parecer limita su acción a periodos de crisis." A mi modo de ver, este comentario es acertado, a la luz de los trabajos posteriores de Marshall.

[12] Cf. Alfred y Mary Marshall, *Economics of Industry*, p. 17: "No es conveniente para el comercio tener vestidos hechos con material que se acaba pronto; porque si la gente no gastara sus medios de compra en vestidos nuevos, los gastaría en dar empleo al trabajo de alguna otra manera." El lector notará que todavía estoy haciendo citas de los primeros trabajos de Marshall. El Marshall de los *Principios* se había hecho lo bastante desconfiado para ser cauto y evasivo; pero las viejas ideas nunca fueron repudiadas o extirpadas de los supuestos básicos de su pensamiento.

[13] Es una virtud del profesor Robbins la de ser casi el único que sigue defendiendo un esquema sólido de pensamiento; concordando recomendaciones prácticas con sus sistema teórico.

de esto, la conclusión de que los *costos* de producción se cubren siempre globalmente con los productos de las ventas derivadas de la demanda, es muy aceptable, porque resulta difícil distinguirla de otra proposición semejante, que es indudable: la de que el ingreso global percibido por todos los elementos de la comunidad relacionados con una actividad productiva necesariamente tiene un valor igual al *valor* de la producción.

De manera semejante, es natural suponer que todo acto de [20] un individuo que lo enriquece sin que aparentemente quite nada a algún otro debe también enriquecer a la comunidad en conjunto; de tal modo que (como en el párrafo de Marshall que se acaba de citar) un acto de ahorro individual conduce inevitablemente a otro paralelo, de inversión, porque, una vez más, es indudable que la suma de los incrementos netos de la riqueza de los individuos debe ser exactamente igual al total del incremento neto de riqueza de la comunidad.

Sin embargo, quienes piensan de este modo se engañan, como resultado de una ilusión óptica, que hace a dos actividades esencialmente diversas aparecen iguales. Caen en una falacia al suponer que existe un eslabón que liga las decisiones de abstenerse del consumo presente con las que proveen al consumo futuro, siendo así que los motivos que determinan las segundas no se relacionan en forma simple con los que determinan las primeras.

Por tanto, el supuesto de la igualdad entre el precio de demanda y el de oferta de la producción total es el que debe considerarse como el "axioma de las paralelas" de la teoría clásica. Esto admitido, todo lo demás se deduce fácilmente —las ventajas sociales de la frugalidad privada o nacional, la actitud tradicional hacia la tasa de interés, la teoría clásica de la desocupación, la teoría cuantitativa del dinero, las ventajas evidentes del *laissez-faire* con respecto al comercio exterior y muchas otras cosas que habremos de poner en tela de juicio.

VII

En diversos lugares de este capítulo hemos hecho depender la teoría clásica, sucesivamente, de los siguientes supuestos:

1) Que el salario real es igual a la desutilidad marginal de la ocupación existente;
2) Que no existe eso que se llama desocupación involuntaria en sentido riguroso;

3) Que la oferta crea su propia demanda en el sentido [21] de que el precio de la demanda global es igual al precio de la oferta global para cualquier nivel de producción y de ocupación.

Estos tres supuestos, no obstante, quieren decir lo mismo, en el sentido de que todos subsisten o se desploman juntos, pues cualquiera de ellos supone lógicamente a los otros dos. [22]

CAPÍTULO 3

EL PRINCIPIO DE LA DEMANDA EFECTIVA

I

ANTE todo necesitamos adelantar el significado de algunos términos que serán definidos con precisión posteriormente. Cuando la técnica, los recursos y los costos corresponden a una situación determinada, el empleo de un volumen dado de mano de obra hace incurrir al empresario en dos clases de gastos: en primer lugar, las cantidades que paga a los factores de la producción (excluyendo a los otros empresarios) por sus servicios habituales, a los que denominaremos *costo de factores* del volumen de ocupación de que se trate; y en segundo lugar, las sumas que paga a otros empresarios por lo que les compra, juntamente con el sacrificio que hace al emplear su equipo en vez de dejarlo inactivo, a lo que llamaremos *costo de uso* del nivel de ocupación dado.[1] El excedente de valor que da la producción resultante sobre la suma del costo de factores y el costo de uso es la ganancia, o, como lo llamaremos, el *ingreso* del empresario. Por supuesto, el costo de factores es lo mismo que lo que los factores de la producción consideran como su ingreso, pero desde el punto de vista del empresario. Así, el costo de factores y las ganancias del empresario, juntos, dan lo que definiremos como el *ingreso total* derivado del empleo proporcionado por el empresario. Las ganancias del empresario así definidas, deben ser, y son, la cantidad que procura elevar al máximo cuando decide qué volumen de empleo [23] ofrecerá. Conviene algunas veces, desde el punto de vista del empresario, llamar *producto* de la ocupación al ingreso global (es decir, costo de factores más ganancias) que resulta de un volumen dado de la misma. Por otra parte, el precio de la oferta global[2] de la producción resultante de ese volumen determinado es presisamente la expectativa de los resultados que se espera obtener y que hará costeable a los empresarios conceder dicha ocupación.[3]

[1] En el cap. 6 se dará una definición precisa del costo de uso.

[2] Que no debe confundirse (*vide infra*) con el precio de oferta de una unidad de producto en el sentido acostumbrado de este término.

[3] El lector observará que resto el costo de uso tanto del *producto* como del *precio de oferta global* de un volumen determinado de producción, en tal forma que ambos términos deben interpretarse como libres del costo de uso; en tanto que las sumas totales pagadas por los compradores incluyen, por supuesto, el costo de uso. Las razones para proceder así se darán en el cap. 6. Lo esencial es que el importe total del producto y el precio de oferta global, limpios del costo de uso, pueden definirse en una sola forma y sin ambigüedad; en tanto que, como el costo de uso depende evidentemente tanto del grado de integración de la industria como de la extensión de las compras que realizan los empresarios entre sí, no puede haber una definición de las sumas globales pagadas por los compradores, *incluyendo* el costo de uso, el cual es independiente de estos factores. Una dificultad semejante existe en la definición de precio de oferta en el sentido habitual, para un productor individual; y en el caso del precio de la oferta global *de la producción en conjunto*, se corre el riesgo de serias dificultades de duplicación, que no siempre se han tomado en cuenta. Si el término se interpreta incluyendo el costo de uso, los inconvenientes sólo pueden vencerse haciendo supuestos especiales con respecto a la integración de los empresarios en grupos, según que su producción sea de artículos de consumo o de captial, lo que es oscuro y complicado por sí mismo y no corresponde a los hechos. No obstante, si el precio de oferta global se define como antes, sin el costo de uso, estas dificultades no se presentan. Se aconseja al lector, sin embargo, que espere el estudio más completo en el cap. 6 y su apéndice.

De esto se deduce que, dados la técnica, los recursos y el costo de factores por unidad de empleo, el monto de éste, tanto para cada firma individual como para la industria en conjunto, depende del producto que los empresarios esperan recibir de la producción correspondiente;[4] porque éstos [24] se esforzarán por fijar el volumen de ocupación al nivel del cual esperan recibir la diferencia máxima entre el importe del producto y el costo de factores.

Sea Z el precio de oferta global de la produción resultante del empleo de N hombres, y la relación entre ambos símbolos $Z = \Phi(N)$, que puede dominarse *función de la oferta global*.[5] Llamemos D al importe del producto que los empresarios esperan recibir con el empleo de N hombres, y a la relación correspondiente, $D = f(N)$, a la que designaremos *función de la demanda global*.

Ahora bien, si para cierto valor de N el importe que se espera recibir es mayor que el precio de la oferta global, es decir, si D es mayor que Z, habrá un estímulo para los empresarios en el sentido de aumentar la ocupación por encima de N y, si es preciso, elevar los costos compitiendo entre sí por los factores de la producción, hasta el valor de N en que Z es igual a D. Así, el volumen de ocupación está determinado por la intersección de la función de la demanda global y la función de oferta global, porque es en este punto donde las expectativas de ganancia del empresario alcanzan el máximo. El valor de D en el punto

[4] Un empresario que tiene que tomar una decisión práctica respecto a la escala de su producción, no sustentará, por supuesto, una sola previsión indudable acerca de cuál será el importe de la venta de una producción determinada, sino varias previsiones hipotéticas, consideradas según los diversos grados de probabilidad y exactitud. Por su previsión del importe probable quiero decir, pues, aquella que, si fuese cierta, provocaría la misma conducta que el conjunto de las posibilidades más variadas y vagas que forman su esperanza en el momento que llega a tomar su resolución.

[5] En el cap. 20 se designará con el nombre de función del empleo a una que está íntimamente ligada con la anterior.

de intersección de la función de demanda global con la función de oferta global se denominará *la demanda efectiva*. Como ésta es la esencia de la teoría general de la ocupación, cuya exposición es el objeto que nos proponemos, los capítulos siguientes se ocuparán extensamente de examinar los varios factores de que dependen ambas funciones.

Por otra parte, la doctrina clásica, que se acostumbraba expresar categóricamente con el enunciado "la oferta crea su propia demanda" y el cual sigue siendo el sostén de toda la teoría ortodoxa, implica un supuesto especial respecto a la relación entre estas dos funciones; porque "la oferta crea su propia demanda" [25] debe querer decir que $f(N)$ y $\Phi(N)$ son iguales para *todos* los valores de N, es decir, para cuaquier volumen de producción y ocupación; y que cuando hay un aumento en Z $(= \Phi(N))$ correspondiente a otro en N, D $(= f(N))$ crece necesariamente en la misma cantidad que Z. La teoría clásica supone, en otras palabras, que el precio de la demanda global (o producto de las ventas) siempre se ajusta por sí mismo al precio de la oferta global, en tal forma que cualquiera que sea el valor de N, el producto D adquiere un valor igual al del precio de la oferta global Z que corresponde a N. Es decir, que la demanda efectiva, en vez de tener un valor de equilibrio único, es una escala infinita de valores, todos ellos igualmente admisibles, y que el volumen de ocupación es indeterminado, salvo en la medida en que la desutilidad del trabajo marque un límite superior.

Si esto fuera cierto, la competencia entre los empresarios conduciría siempre a un aumento de la ocupación hasta el punto en que la oferta en conjunto cesara de ser elástica, es decir, cuando un nuevo aumento en el valor de la demanda efectiva ya no fuera acompañado por un crecimiento de la producción. Evidentemente esto equivale a la ocupación plena. En el capítulo anterior dimos una definición de ésta en términos de la conducta de los obreros; una alternativa, aunque equivalente, es el que ahora hemos alcanzado, o sea, aquella situación en que la ocupación total es inelástica frente a un aumento en la demanda efectiva de la producción correspondiente. De este modo el principio de Say, según el cual el precio de la demanda global de la producción en conjunto es igual al precio de la oferta global para cualquier volumen de producción, equivale a decir que no existe obstáculo para la ocupación plena. Sin embargo, si ésta no es la verdadera ley respecto de las funciones globales de la demanda y la oferta, hay un capítulo de importancia capital en la teoría económica que todavía no se ha escrito y sin el cual son fútiles todos los estudios relativos al volumen de la ocupación global. [26]

II

Tal vez un breve resumen de la teoría de la ocupación que se desarrollará en el curso de los siguientes capítulos pueda ayudar al lector en esta etapa, aun cuando quizá no sea completamente inteligible. Los términos usados se aclararán con mayor cuidado en su oportunidad. En este resumen supondremos que el salario nominal y el costo de los otros factores son constantes por unidad de trabajo empleado; pero esta simplificación, de la que prescindiremos después, se usa únicamente para facilitar la exposición. El carácter esencial del argumento es exactamente igual, sin importar que los salarios nominales, etc., sean o no susceptibles de modificarse.

El bosquejo de nuestra teoría puede expresarse como sigue: cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global real de la comunidad; la psicología de ésta, es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso. De aquí que los empresarios resentirían una pérdida si el aumento total de la ocupación se destinara a satisfacer la mayor demanda de artículos de consumo inmediato. En consecuencia, para justificar cualquier cantidad dada de ocupación, debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación se encuentra a dicho nivel; porque a menos de que exista este volumen de inversión, los ingresos de los empresarios serán menores que los requeridos para inducirlos a ofrecer la cantidad de ocupación de que se trate. Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos la propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir, que, como después [27] se verá, depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos.

Así, dada la propensión a consumir y la tasa de nueva inversión, sólo puede existir un nivel de ocupación compatible con el equilibrio, ya que cualquier otro produciría una desigualdad

entre el precio de la oferta global de la producción en conjunto y el precio de su demanda global. Este nivel no puede ser *mayor* que el de la ocupación plena, es decir, el salario real no puede ser menor que la desutilidad marginal del trabajo; pero no existe razón, en lo general, para esperar que sea *igual* a la ocupación plena. La demanda efectiva que trae consigo la plena ocupación es un caso especial que sólo se realiza cuando la propensión a consumir y el incentivo para invertir se encuentran en una relación mutua particular. Esta relación particular, que corresponde a los supuestos de la teoría clásica, es, en cierto sentido, una relación óptima; pero sólo puede darse cuando, por accidente o por designio, la inversión corriente provea un volumen de demanda justamente igual al excedente del precio de la oferta global de la producción resultante de la ocupación plena, sobre lo que la comunidad decidirá gastar en consumo cuando la ocupación se encuentre en ese estado.

Esta teoría puede resumirse en las siguientes proposiciones:

1) En determinada situación de la técnica, los recursos y los costos, el ingreso (tanto monetario como real) depende del volumen de ocupación N.

2) La relación entre el ingreso de la comunidad y lo que se puede esperar que gaste en consumo, designada por D_1, dependerá de las características psicológicas de la comunidad, que llamaremos su ***propensión a consumir***. Es decir, que el consumo dependerá del nivel de ingreso global y, por tanto, del nivel de ocupación N, excepto cuando ocurre algún cambio en la propensión a consumir. [28]

3) El volumen de trabajo N que los empresarios deciden emplear depende de la suma (D) de *dos* cantidades, es decir, D_1, la suma que se espera gastará la comunidad en consumo, y D_2, la que se espera que dedicará a nuevas inversiones. D es lo que antes hemos llamado *demanda efectiva*.

4) Desde el momento que $D_1 + D_2 = D = \Phi\ (N)$, en donde Φ es la función de la oferta global, y como, según hemos visto en *2)*, D_1 es función de N, que puede escribirse $\chi\ (N)$, dependiendo de la propensión a consumir, se deduce que $\Phi\ (N) - \chi\ (N) = D_2$.

5) De aquí se desprende que, en equilibrio, el volumen de ocupación depende: *a)* de la función de la oferta global, Φ, *b)* de la propensión a consumir, χ, y *c)* del volumen de inversión, D_2. Esta es la esencia de la teoría general de la ocupación.

6) Para cada valor de N hay una productividad marginal correspondiente de la mano de obra en las industrias de artículos para asalariados, la que determina el salario real. El párrafo *5)* está sujeto, por tanto, a la condición de que N no puede *exceder* de aquel valor que reduce el salario real hasta igualarlo con la desutilidad marginal de la mano de obra. Esto quiere decir que no todos los cambios en D son compatibles con nuestro supuesto provisional de que los salarios nominales son constantes. Por esta razón será necesario, para realizar una exposición más completa de nuestra teoría, renunciar a esta hipótesis.

7) En la teoría clásica, de acuerdo con la cual $D = \Phi\ (N)$ para *todos* los valores de N, el volumen de ocupación está en equilibrio neutral en todos los casos en que N sea inferior al máximo, de manera que puede esperarse que la fuerza de la competencia entre los empresarios lo eleve hasta dicho valor máximo. Sólo en este punto, según la teoría clásica, puede existir equilibrio estable.

8) *Cuando la ocupación aumenta, D_1 hará la propio, pero no tanto como D;* ya que cuando el ingreso sube, el consumo lo hará también, pero menos. La clave de nuestro problema práctico se encuentra en esta [29] ley psicológica; porque de aquí se sigue que cuanto mayor sea el volumen de ocupación, más grande será la diferencia entre el precio de la oferta global (Z) de la producción correspondiente y la suma (D_1) que los empresarios esperan recuperar con los gastos de los consumidores. Por tanto, si no ocurren cambios en la propensión a consumir, la ocupación no puede aumentar, a menos que al mismo tiempo D_2 crezca en tal forma que llene la diferencia creciente entre Z y D_1. Por consiguiente, el sistema económico puede encontrar en sí mismo un equilibrio estable con N a un nivel inferior a la ocupación completa, es decir, al nivel dado por la intersección de la función de demanda global y la función de oferta global —excepto en los supuestos especiales de la teoría clásica, de acuerdo con los cuales actúa alguna fuerza que, cuando la ocupación aumenta, siempre hace que D_2 suba lo suficiente para cubrir la distancia creciente que separa a Z de D_1.

El volumen de ocupación no está, pues, fijado por la desutilidad marginal del trabajo, medida en salarios reales, excepto en el caso de que la oferta disponible de mano de obra para una

magnitud dada de salarios reales señale un nivel *máximo* a la ocupación. La propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva determinan, entre ambos, el volumen de ocupación, y éste está ligado únicamente a un nivel determinado de salarios reales —no al revés—. Si la propensión a consumir y el coeficiente de inversión nueva se traducen en una insuficiencia de la demanda efectiva, el volumen real de ocupación se reducirá hasta quedar por debajo de la oferta de mano de obra potencialmente disponible al actual salario real, y el salario real de equilibrio será *mayor* que la desutilidad marginal del nivel de equilibrio de la ocupación.

Este análisis nos proporciona una explicación de la paradoja de la pobreza en medio de la abundancia; porque la simple existencia de una demanda efectiva insuficiente puede, y a menudo hará, que el aumento de ocupación se detenga *antes* que haya sido alcanzado el nivel [30] de ocupación plena. La insuficiencia de la demanda efectiva frenará el proceso de la producción aunque el producto marginal de la mano de obra exceda todavía en valor a la desutilidad marginal de la ocupación.

Más aún, cuanto más rica sea la comunidad, mayor tenderá a ser la distancia que separa su producción real de la potencial y, por tanto, más obvios y atroces los defectos del sistema económico; porque una comunidad pobre estará propensa a consumir la mayor parte de su producción, de manera que una inversión modesta será suficiente para lograr la ocupación completa; en tanto que una comunidad rica tendrá que descubrir oportunidades de inversión mucho más amplias para que la propensión a ahorrar de sus miembros más opulentos sea compatible con la ocupación de los más pobres. Si en una comunidad potencialmente rica el incentivo para invertir es débil, entonces, a pesar de su riqueza potencial, la actuación del principio de la demanda efectiva la empujará a reducir su producción real hasta que a pesar de dicha riqueza potencial, haya llegado a ser tan pobre que sus excedentes sobre el consumo se hayan reducido lo bastante para corresponder a la debilidad de incentivo para invertir.

Pero falta lo peor: no solamente es más débil la propensión marginal a consumir [6] en una comunidad rica, sino que, debido a que su acumulación de capital es ya grande, las oportunidades para nuevas inversiones son menos atractivas, a no ser que la tasa de interés baje lo bastante de prisa, lo cual nos lleva a la teoría del interés y a las razones por las cuales no baja automáticamente al nivel apropiado, de lo que nos ocuparemos en el Libro IV.

[6] Definida en el cap. 10.

En esta forma, el análisis de la propensión a consumir, la definición de eficiencia marginal del capital y la teoría de la tasa de interés son las tres lagunas principales de nuestros conocimientos actuales, que es necesario llenar. Cuando esto se haya logrado [31] encontraremos que la teoría de los precios ocupa su lugar apropiado como subsidiaria de nuestra teoría general. Veremos después, sin embargo, que el dinero juega papel esencial en nuestra teoría de la tasa de interés e intentaremos desentrañar las características peculiares del dinero que lo distinguen de otras cosas.

III

En la economía ricardiana, que sirve de base a lo que se nos ha enseñado por más de un siglo, es esencial la idea de que podemos desdeñar impunemente la función de demanda global. Es verdad que Malthus se opuso con vehemencia a la doctrina de Ricardo de que era imposible una insuficiencia de la demanda efectiva, pero en vano, porque no pudo explicar claramente (fuera de un llamado a la observación común de los hechos) cómo y por qué la demanda efectiva podría ser deficiente o excesiva, no logró dar una construcción alternativa y Ricardo conquistó a Inglaterra de una manera tan cabal como la Santa Inquisición a España. Su teoría no fue aceptada sólo por la City, los estadistas y el mundo académico, sino que la controversia se detuvo y el punto de vista contrario desapareció completamente y dejó de ser discutida. El gran enigma de la demanda efectiva, con el que Malthus había luchado, se desvaneció de la literatura económica. Ni una sola vez puede verse mencionado en cualquiera de los trabajos de Marshall, Edgeworth y el profesor Pigou, de cuyas manos ha recibido su mayor madurez la teoría clásica. Sólo pudo vivir furtivamente disfrazada, en las regiones del bajo mundo de Carlos Marx, Silvio Gesell y el mayor Douglas.

Lo cabal de la victoria de los ricardianos tiene algo de curiosidad y de misterio; probablemente se debió a un complejo de conformaciones de la doctrina al medio ambiente en que fue proyectada. Creo que el hecho [32] de haber llegado a conclusiones completamente distintas de las que una persona sin instrucción del tipo medio podría esperar, contribuyó a su prestigio intelectual. Le dio virtud el hecho de que sus enseñanzas transportadas

a la práctica, eran austeras y a veces insípidas; le dio belleza el poderse adaptar a una superestructura lógica consistente; le dio autoridad el hecho de que podía explicar muchas injusticias sociales y aparente crueldad como un incidente inevitable en la marcha del progreso, y que el intento de cambiar estas cosas tenía, en términos generales, más probabilidades de causar daño que beneficio; y, por fin, el proporcionar cierta justificación a la libertad de acción de los capitalistas individuales le atrajo el apoyo de la fuerza social dominante que se hallaba tras la autoridad.

Aunque la doctrina en sí ha permanecido al margen de toda duda para los economistas ortodoxos hasta nuestros días, su completo fracaso en lo que atañe a la posibilidad de predicción científica ha dañado enormemente, al través del tiempo, el prestigio de sus defensores; porque, al parecer, después de Malthus los economistas profesionales permanecieron impasibles ante la falta de concordancia entre los resultados de su teoría y los hechos observados —una discrepancia que el hombre común y corriente no había dejado de observar, con el resultado de una creciente renuencia a conceder a los economistas esta manifestación de respeto que da a otros grupos científicos cuyas conclusiones teóricas son confirmadas por la observación cuando se aplican a los hechos.

En mi opinión, el celebrado *optimismo* de la teoría económica tradicional puede encontrarse también en el hecho de no haber tenido en cuenta la rémora que una insuficiencia de la demanda efectiva puede significar para la prosperidad; porque es evidente que en una sociedad que funcionara de acuerdo con los postulados clásicos debería existir una tendencia natural hacia el empleo óptimo de los recursos. [33] Puede suceder muy bien que la teoría clásica represente el camino que nuestra economía debería seguir; pero suponer que en realidad lo hace así es eliminar graciosamente nuestras dificultades. Tal optimismo es el causante de que se mire a los economistas como Cándidos que, habiéndose apartado de este mundo para cultivar sus jardines, predican que todo pasa del mejor modo en el más perfecto posible de los mundos, a condición de que dejemos las cosas en libertad. [34]

Libro II

DEFINICIONES E IDEAS

CAPÍTULO 4

LA ELECCIÓN DE UNIDADES

I

En éste y los tres capítulos siguientes intentaremos aclarar ciertas dudas que no tienen relación peculiar o exclusiva con los problemas cuyo examen nos hemos propuesto analizar de manera especial; por lo que deben considerarse como una digresión que nos apartará momentáneamente de nuestro tema principal. Sólo se estudian aquí porque no se han tratado en ninguna otra parte en una forma que yo estime conveniente para las necesidades privativas de mi investigación.

Las tres confusiones que más me estorbaron al escribir este libro, y me impidieron expresarme convenientemente hasta que les encontré alguna solución, fueron: en primer lugar, la elección de las unidades cuantitativas apropiadas a los problemas del sistema económico en su conjunto; segundo, el papel desempeñado por las expectativas en el análisis económico; y tercero, la definición de ingreso.

II

Lo poco satisfactorio de las unidades que emplean los economistas puede ejemplificarse por los conceptos de dividendo nacional, existencia (o acervo) de capital real y nivel general de precios:

1) El dividendo nacional, tal como lo definieron Marshall [37] y el profesor Pigou,[1] mide el volumen de la producción corriente o ingreso real y no el valor de la producción o ingreso monetario.[2] Más aún, depende, en cierto sentido, de la producción *neta;* es decir, de aquella adición neta a los recursos de la comunidad disponibles para el consumo o para conservarlos en calidad de provisión de capital, que resulta de las actividades económicas y sacrificios de un periodo, después de tener en cuenta el desgaste del capital real que existía al comienzo del mismo. Sobre estas bases se intenta erigir una ciencia cuantitativa; pero hay una grave

[1] Véase Pigou, *Economics of Welfare*, *passim* y particularmente en la primera parte, cap. III.

[2] Aunque, como transacción conveniente, el ingreso real que se considera constituye el dividendo nacional se suele limitar a las mercancías y servicios que pueden comprarse con dinero.

objeción a este concepto, aplicado a tal fin, en el hecho de que la producción de mercancías y servicios realizada por la comunidad es un complejo no homogéneo, que no puede medirse, hablando en sentido estricto, excepto en casos especiales, como, por ejemplo, cuando todos los componentes de una producción entran en la misma proporción en otra producción.

2) La dificultad es mayor todavía cuando, con objeto de calcular la producción neta, tratamos de medir la adición neta al equipo de producción; porque es preciso encontrar alguna base cuantitativa de comparación entre las nuevas partidas del equipo producidas durante el periodo y las viejas que han desaparecido por desgaste. Con el fin de llegar a la noción de dividendo nacional neto, el profesor Pigou [3] deduce aquella obsolescencia, etc., "que puede dominarse razonablemente 'normal'; y la prueba práctica de normalidad consiste en que la merma es lo bastante regular para ser prevista, si no en detalle, por lo menos en términos generales". Pero desde el momento que esta deducción no se hace en unidades monetarias, está ligada a la suposición de que puede ocurrir un cambio en la cantidad física, aunque de hecho no haya habido modificación física [38] alguna; es decir, está introduciendo secretamente cambios en el *valor*. Más todavía, no es capaz de idear alguna fórmula satisfactoria [4] para valorizar el equipo nuevo en comparación con el viejo, cuando, debido a cambios en la técnica, los dos dejan de ser idénticos. Creo que el concepto que apunta el profesor Pigou es el correcto y apropiado para el análisis económico; pero su definición precisa es una tarea imposible hasta que se haya adoptado un sistema satisfactorio de unidades. El problema de comparar dos producciones reales entre sí y de calcular después la producción neta, compensando con las nuevas partidas del equipo el desgaste de las viejas, origina acertijos que pueden calificarse de insolubles sin temor a equivocarse.

3) En tercer lugar, el bien conocido pero inevitable elemento de vaguedad que como se sabe acompaña al concepto del nivel general de precios, hace a este término demasiado poco satisfactorio para las finalidades de un análisis causal, que debería ser exacto.

Sin embargo, estas dificultades se consideran correctamente como "acertijos" y son "puramente teóricas" en el sentido de que

[3] En *Economics of Welfare*, Parte I, cap. v, sobre "Lo que significa mantener intacto el capital"; corregido por un artículo reciente en *Economic Journal* de junio de 1935, p. 225.

[4] Cf. críticas del profesor Hayek, *Economica*, agosto de 1935, p. 247.

jamás ocasionan confusión, ni siquiera entran en modo alguno en las decisiones de los negocios y no tienen importancia para la serie causal de los fenómenos económicos, los cuales son claros y determinados, a pesar de la indeterminación cuantitativa de estos conceptos. Es natural, por tanto, concluir que no solamente carecen de precisión, sino que son innecesarios. Es evidente que nuestro análisis cuantitativo debe explicarse sin usar ningún término cuantitativamente vago y, en verdad, tan pronto como tal cosa se intenta, se pone en claro, como espero demostrarlo, que puede pasarse mucho mejor sin ellos.

El hecho de que dos grupos inconmensurables de objetos diversos no puedan por sí mismos proporcionar el material para un análisis cuantitativo, no es obstáculo, por supuesto, que nos impida realizar comparaciones estadísticas aproximadas que dependan de elementos amplios de juicio más que de cálculos estrictos que puedan ser [39] válidos y significativos dentro de ciertos límites; pero el lugar propio de conceptos tales como la producción real y neta y el nivel general de precios queda dentro del campo de la descripción estadística e histórica y su objeto debería ser satisfacer la curiosidad histórica o social; propósito para el que no es habitual ni necesaria la precisión perfecta, tal como exige nuestro análisis causal, sea o no completo o exacto nuestro conocimiento de los valores reales de las cantidades de que se trate. Decir que la producción neta de hoy es mayor que hace diez años o un año, pero el nivel de precios inferior, es una afirmación semejante a la de que la reina Victoria era mejor reina pero no una mujer más feliz que la reina Isabel —aserto que no está desprovisto de significación ni de interés, pero que es inaprovechable para el cálculo diferencial—. Nuestra precisión sería cómica si tratáramos de usar tales expresiones parcialmente vagas y conceptos no cuantitativos como bases de un análisis cuantitativo.

III

Debe recordarse que en *todos* los casos concretos un empresario se interesa por decisiones respecto a la escala en que usará cierto equipo de producción, y cuando afirmamos que la expectativa de una demanda mayor, es decir, un aumento de la función de demanda global, provocará otro en la producción total, lo que realmente queremos decir es que las empresas propietarias del equipo de producción se verán reducidas a asociar con él un total mayor de mano de obra. En el caso de una firma o industria

aisladas que produzcan un bien homogéneo, podemos hablar lícitamente, si queremos, de aumentos y disminuciones de producción; pero cuando sumamos la actividad de todas las empresas, no podemos expresarnos con precisión, excepto en términos de cantidades de ocupación aplicadas a un equipo dado. Los conceptos de producción total y su nivel de precio no se requieren para este contexto, pues no necesitamos una [40] medida absoluta de la producción total corriente, como la que nos permitiría comparar su monto con el que resultaría de la asociación de un equipo diferente de producción con una cantidad diferente de ocupación. Cuando con fines descriptivos o de comparación a grandes rasgos deseamos referirnos a un crecimiento de la producción, debemos apoyarnos en el supuesto general de que el volumen de ocupación asociado a cierto equipo productor será un índice satisfactorio del total de la producción resultante, suponiendo que ambos aumenten y disminuyan juntos, aunque no en una proporción numérica definida.

Al tratar de la teoría de la ocupación me propongo, por tanto, usar solamente dos unidades fundamentales de cantidad, a saber, cantidades de valor en dinero y cantidades de ocupación. La primera es estrictamente homogénea y la segunda puede hacerse que lo sea; pues en la medida en que grados y clases diferentes de trabajo y empleo asalariado disfruten de una remuneración relativa más o menos fija, la magnitud de la ocupación puede definirse bastante bien, para nuestro objeto, tomando una hora de empleo del trabajo ordinario como unidad y ponderando una hora de trabajo especial proporcionalmente a su remuneración; es decir, una hora de trabajo especial remunerada al doble del tipo ordinario se contará por dos. Denominaremos unidad de trabajo a la unidad en que se mide el volumen de ocupación, y llamaremos unidad de salario al salario nominal de una unidad de trabajo.[5] Por tanto, si E representa la nómina de salario (y sueldos), S la unidad de salarios y N la cantidad de empleo, $E = NS$.

Este supuesto de la homogeneidad en la oferta de mano de obra no se altera por el hecho evidente de las grandes diferencias en la habilidad especializada de los trabajadores individuales, y su adecuación para ocupaciones diversas; porque [41] si la remuneración de los trabajadores es proporcional a su eficacia, las diferencias se liquidan si consideramos que los individuos contribuyen a la oferta de mano de obra proporcionalmente a su remuneración; mientras que si, al aumentar la producción, una empresa tiene que ocupar trabajo cada vez menos eficaz para sus fines particulares por unidad de salario pagado, solamente un factor entre otros conduce al rendimiento decreciente del uso del equipo productor, en términos de producción a medida que se emplea más trabajo. Englobamos, por decirlo así, la no-homogeneidad de las unidades de trabajo de igual remuneración dentro del equipo, que juzgamos cada vez menos adecuado para emplear las unidades de trabajo disponibles según la producción aumente, en vez de considerar que estas unidades de trabajo disponibles se adaptan cada vez menos al empleo de un equipo productor homogéneo. Por tanto, si no hay excedente de mano de obra especializada o calificada y el uso de la menos adaptable supone mayor costo de trabajo por unidad de producción, esto quiere decir que la proporción en que disminuya el rendimiento del equipo a medida que aumente la ocupación, es más rápida de lo que sería si existiera tal excedente.[6] Aun en el caso extremo en que las diferentes unidades de trabajo estuvieran tan altamente especializadas que no pudieran sustituirse unas por otras en absoluto, esto no presentaría dificultad porque significaría únicamente que la elasticidad de oferta de la producción de un tipo particular de equipo productor desciende repentinamente a cero cuando todo el trabajo especializado disponible para su uso está ya empleado.[7]

[5] Si X representa cualquier cantidad medida en dinero, será a menudo conveniente escribir X_w para la misma cantidad medida en unidades de salario.

[6] Esta es la principal razón por la que el precio de oferta de la producción crece con la demanda ascendente, aun cuando haya todavía un sobrante de equipo de idéntica clase al que se emplea. Si suponemos que el excedente de oferta de mano de obra forma un depósito igualmente disponible para todos los empresarios y que la empleada para un fin particular se remunera, en parte al menos, por unidad de esfuerzo y no estrictamente con relación a su eficacia en el empleo específico real (que en la mayoría de los casos es la suposición realista que debe hacerse), la eficacia descendente del trabajo empleado es un ejemplo sobresaliente del alza del precio de oferta, cuando crece la producción, que no se debe a despilfarros internos.

[7] No puedo decir de qué modo se supone que la curva de oferta, en su forma acostumbrada, sale al encuentro de la anterior dificultad, ya que quienes usan esta curva no han aclarado bastante sus supuestos. Probablemente parten de la hipótesis de que el trabajo empleado para determinado fin siempre se paga estrictamente de acuerdo con su eficacia particular; pero esto es irreal. Quizá la razón para considerar la eficacia variable del trabajo como si procediera del equipo reside en el hecho de que en la práctica los sobrantes en aumento, que son consecuencia de la mayor producción, van a dar principalmente a los propietarios del equipo y no a los trabajadores más eficaces (aunque éstos pueden obtener la ventaja de ser empleados con mayor regularidad y de ser ascendidos más pronto): es decir, los hombres de diferente productividad que trabajan en el mismo empleo rara vez son pagados fielmente en proporción a su eficacia. Sin embargo, cuando se presenta el caso, y en la medida en que aparece, de que a mayor eficacia corresponda mayor pago, mi método lo toma en cuenta, desde el momento en que calcula el número de unidades empleadas ponderando a los

Así, pues, nuestro supuesto de una [42] unidad homogénea de trabajo no comporta dificultades, a menos que haya mucha inestabilidad en la remuneración relativa de las diferentes unidades de trabajo, y aun este obstáculo puede eliminarse, en caso de que aparezca, por medio del supuesto de que existe la posibilidad de un cambio rápido en la oferta de mano de obra y en la forma de la función de oferta global.

En mi opinión, podría evitarse mucha confusión si nos limitáramos estrictamente a las dos unidades, dinero y trabajo, cuando nos ocupamos del comportamiento del sistema económico en conjunto; reservando el uso de unidades de determinadas producciones y equipos para las ocasiones en que analicemos la producción de las empresas o industrias concretas aisladamente y el uso de conceptos vagos, tales como el volumen de producción total, la cantidad del equipo de capital como un todo y el nivel general de precios, para las ocasiones en que tratemos de hacer alguna comparación histórica, que sea, dentro de ciertos límites (quizá bastante amplios), declaradamente imprecisa y aproximada. [43]

De esto se desprende que mediremos los cambios que ocurran en la producción corriente, con referencia al número de hombres empleados (ya sea para satisfacer a los consumidores o para crear nuevo equipo productor) en el equipo productor existente, ponderándose los trabajadores calificados de acuerdo con su retribución. No se requiere una comparación cuantitativa entre esta producción y la que resultaría de la asociación de diferentes grupos de trabajadores con otro equipo productor. Para predecir de qué manera los empresarios que poseen cierto equipo reaccionarán ante un desplazamiento en la función de demanda global no es necesario saber qué relación guardarían el volumen de la producción resultante, el nivel de vida y el nivel general de precios con lo que serían en fecha o país diferentes.

trabajadores individuales según su retribución. Partiendo de mis supuestos, se presentan complicaciones interesantes, como es obvio, cuando se trata de curvas particulares de la oferta, ya que su forma dependerá de la demanda del trabajo disponible para otros fines. Pasar por alto estas complicaciones nos colocaría fuera de la realidad, como ya se ha dicho, pero no necesitamos tomarlas en cuenta cuando se trata del empleo en conjunto, ya que hemos supuesto que cierto volumen de demanda efectiva se distribuye de modo preciso entre los diferentes productos exclusivamente asociados con ella. Podría suceder, sin embargo, que esto no fuera válido independientemente de los motivos particulares de cambios en la demanda. Por ejemplo, un aumento en la demanda efectiva debido a un fortalecimiento de la propensión a consumir podría ser neutralizado por una función de oferta global diferente de aquella que compensaría un aumento igual de la demanda debido a un mayor aliciente de invertir. Todo esto, por otra parte, pertenece al análisis detallado de las ideas generales aquí apuntadas, que no me propongo explicar ahora.

IV

Es fácil demostrar que las condiciones de la oferta, tal como se expresan generalmente por su respectiva curva, y la elasticidad de la misma en relación con el precio de los productos, pueden manejarse con nuestras dos unidades escogidas, por medio de la función de oferta global, sin referencia a las cantidades de producción, bien sea que se trate de una firma o industria particular o de la actividad económica en conjunto; porque la función de oferta global para una firma cualquiera (y de modo semejante para determinada industria o para toda ella) está representada por

$$Z_r = \Phi_r\,(N_r),$$

en la que Z_r es el rendimiento cuya expectativa motivará un nivel de ocupación N_r. Por tanto, si la relación entre ocupación y producción es tal que una ocupación N_r da una producción de O_r, en la que $O_r = \Psi_r\,(N_r)$, se deduce que

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\Phi_r\,(N_r)}{\Psi_r\,(N_r)}$$

es la curva normal de oferta. [44]

Por eso, en el caso de cualquier producto homogéneo, para el cual $O_r = \Psi_r\,(N_r)$ tenga un valor definido, podemos valorizar $Z_r = \Phi_r\,(N_r)$ del modo acostumbrado; pero entonces se pueden sumar las cantidades N_r en una forma que no es posible sumar con las O_r, porque ΣO_r no es una cantidad numérica. Más aún, si es lícito suponer que, en determinado medio, cierto volumen total de ocupación será distribuido invariablemente en una forma única entre las industrias de tal manera que N_r sea función de N, la simplificación puede llevarse todavía más lejos. [45]

LA EXPECTATIVA COMO ELEMENTO DETERMINANTE DE LA PRODUCCIÓN Y LA OCUPACIÓN

I

TODA producción tiene, por fin último la satisfacción de algún consumidor. Normalmente pasa algún tiempo, sin embargo —y algunas veces mucho tiempo—, entre el momento en que el productor soporta los costos (teniendo en cuenta al consumidor) y el de la compra de la producción por el consumidor final. Entretanto, el empresario (incluyendo en este término tanto al productor como al inversionista) tiene que hacer las mejores previsiones [1] que estén a su alcance sobre lo que los consumidores podrán pagarle cuando esté listo para abastecerlos (directa o indirectamente) después que haya pasado un periodo, que puede ser largo; y no le queda más remedio que guiarse por estas expectativas si es que desea producir algo por medio de procesos que llevan tiempo.

Estas expectativas de las que dependen las decisiones de negocios, se dividen en dos grupos —existiendo ciertos individuos o firmas especializadas en la tarea de forjar el primer tipo de previsiones y otros el segundo—. El primero se relaciona con el precio que un manufacturero puede esperar obtener de su producción "terminada" en el momento que se compromete a empezar el proceso que la producirá; considerando que la producción está "terminada" (desde su punto de vista) cuando se encuentra lista para ser vendida a otra persona. [46] El segundo se refiere a lo que el empresario puede esperar ganar en forma de rendimiento futuro, en el caso que compre (o quizá manufacture) producción "terminada" como adición a su equipo productor. Podemos llamar al primero las *expectativas a corto plazo* y al segundo las *expectativas a largo plazo.*

De este modo, la conducta de cada firma individual, al decidir su producción diaria,[2] será determinado por las *expectativas a corto plazo* —expectativas respecto al costo de la producción en

[1] Respecto al método para alcanzar un equivalente de estas previsiones, expresado en importe de las ventas, véase la nota 4 de la p. 33.

[2] Aquí *diaria* quiere decir el intervalo más breve después del cual la empresa se encuentra en libertad de revisar su decisión respecto al volumen del empleo que quiere ofrecer. Es, por así decir, la unidad efectiva mínima de tiempo económico.

varias escalas posibles y expectativas sobre el importe a obtener de la venta de dicha producción—; aunque en el caso de adiciones al equipo productor y aun de las ventas a los distribuidores, estas expectativas a corto plazo dependerán en gran parte de las de largo plazo (o plazo medio) de otras personas. El volumen de ocupación que las empresas individuales ofrezcan será consecuencia de todo este conjunto de previsiones. Los *resultados efectivamente* obtenidos de la producción y la venta de la misma sólo tendrán influencia sobre la ocupación en la medida en que sean motivo de cambio de las expectativas subsecuentes. Tampoco la tienen, por otra parte, las expectativas originales que indujeron a la firma a comprar el equipo productor y la provisión de productos intermedios y artículos semimanufacturados que posee en el momento que debe decidir la producción del día siguiente. En consecuencia, no cabe duda que cada vez que tenga que llegar a una decisión lo hará tomando en cuenta este equipo y existiencias, pero a la luz de las expectativas *actuales* acerca de los costos previstos y productos de las ventas.

Ahora bien, en términos generales, un *cambio* en las expectativas (sean a corto o a largo plazo) solamente producirá plenos efectos sobre la ocupación en un periodo considerable. El cambio en la ocupación debido a una modificación de las expectativas no será igual en el segundo día después del cambio que en el primero, [47] en el tercero que en el segundo, y así sucesivamente, aunque no haya nuevos cambios en ellas. Cuando las expectativas son a corto plazo, el hecho se debe a que los cambios no ocurren, por regla general, lo bastante violenta o rápidamente, aun en el peor de los casos, para ocasionar el abandono del trabajo en todos aquellos procesos productivos que fueron iniciados por equivocación, aunque se descubra el error al analizar los hechos con mayor reposo; mientras que cuando éstos superan las esperanzas fincadas en ellos, se necesita que pase algún tiempo de preparación antes de que la ocupación pueda alcanzar el nivel al cual hubiera llegado si las previsiones se hubieran revisado antes. En el caso de las previsiones a largo plazo, el equipo que no se repone seguirá proporcionando ocupación hasta su agotamiento; en tanto que, cuando el cambio en ellas resulta favorable, la ocupación puede estar a un nivel más alto al principio que después de haber pasado el tiempo preciso para ajustar el equipo a la nueva situación.

Supongamos que un estado de expectativa dure el tiempo suficiente para que sus efectos sobre la ocupación hayan sido tan

completos que, en sentido lato, no haya ningún empleo que no hubiera tenido lugar si las nuevas previsiones hubieran existido siempre. En este caso, el nivel firme de ocupación así logrado puede llamarse la ocupación a largo plazo [3] correspondiente a ese estado de previsión. Aunque las expectativas pueden cambiar con tal frecuencia que el nivel real de ocupación no haya tenido nunca tiempo de alcanzar el de largo plazo correspondiente al estado momentáneo de aquéllas, se deduce que cada situación de expectativas tiene, sin embargo, su correspondiente nivel de ocupación a largo plazo.

Consideremos, ante todo, el proceso de transición [48] a una posición de periodo largo, debida a un cambio en las expectativas. Supongamos primero que el cambio es de tal naturaleza que la nueva ocupación de largo plazo será mayor que la anterior. Ahora bien, por regla general, al principio sólo se afectará en una medida considerable la tasa de insumo (*input*),* es decir, el volumen de trabajo en las primeras etapas de los nuevos procesos productivos; mientras que la producción de artículos de consumo y el volumen de ocupación en las etapas finales de los procesos que se iniciaron antes seguirán más o menos lo mismo. Esta conclusión puede modificarse en la medida que existía provisión de artículos semi-elaborados, aunque es probable que siga siendo válida la afirmación de que el aumento inicial de la ocupación será moderado. No obstante, a medida que pasen los días, la ocupación crecerá gradualmente. Más aún, es fácil concebir las condiciones que la harán subir, al llegar a cierto estado, a un nivel *más alto* que el de la nueva ocupación a largo plazo; porque el proceso de crear capital para satisfacer el nuevo estado de las expectativas puede conducir a una ocupación mayor y también a un consumo superior a los que se presentarían cuando se hubiera alcanzado la posición correspondiente al periodo largo. Así, los cambios en las previsiones pueden llevar a un crecimiento gradual en el nivel de ocupación hasta llegar a la cúspide, para después descender al nivel correspondiente al nuevo periodo largo. Lo mismo puede suceder si el nuevo nivel es *igual* al anterior, siempre que la modificación comporte un cambio en la dirección de la demanda que haga anticuados ciertos procesos existentes y sus equipos. Igualmente, si la nueva ocupación a largo plazo es menor que la inicial, el nivel de ocupación durante la transición puede descender durante cierto tiempo por *debajo* del que se alcanzará. Por eso, al desarrollarse un simple cambio en las previsiones, es capaz de producir una oscilación de la misma clase y perfiles que un movimiento cíclico. Esta clase de movimientos fue la que estudié en mi *Treatise on Money*, a propósito [49] de la formación o el agotamiento de las existencias de capital en giro y capital líquido que siguen a los cambios.

Un proceso no interrumpido de transición, como el anterior, hacia una nueva posición de largo plazo puede complicarse en los detalles; pero el curso real de los acontecimientos es más complicado todavía, porque el estado de las previsiones es susceptible de variar constantemente, apareciendo una nueva previsión mucho antes de que la anterior se haya desenvuelto por completo. De manera que el mecanismo económico está ocupado en todo tiempo con cierto número de actividades que se traslapan y cuya existencia se debe a varias situaciones pasadas de expectativa.

[3] No es necesario que el nivel de ocupación a largo plazo sea constante, es decir, las condiciones para los periodos largos no son estáticas necesariamente. Por ejemplo, un aumento sostenido de la riqueza o de la población puede formar parte de una previsión invariable. La única condición es que las previsiones existentes hayan sido hechas con suficiente anticipación.

* Cf. Francisco Zamora, *Introducción a la dinámica económica*, p. 98 n., F.C.E. (1962), en donde explica su preferencia por traducir *inpot* por la palabra inducto. [T.]

II

Esto nos lleva a la pertinencia de esta discusión con la finalidad que perseguimos. Es evidente, por lo anterior, que el nivel de ocupación depende, en todo tiempo y en cierto sentido, no sólo del estado actual de las expectativas sino de las que existieron durante un determinado periodo anterior. Sin embargo, las expectativas pasadas que todavía no se han desarrollado están incorparadas en el equipo actual de producción, con referencia al cual el empresario tiene que tomar sus decisiones presentes, y sólo influyen sobre éstas en la medida en que estén incorporadas en la forma que se ha dicho. Por tanto, se deduce de esto, a pesar de lo anterior, que la ocupación presente puede explicarse correctamente diciendo que está determinada por las expectativas de hoy, consideradas juntamente con el equipo productor actual.

Rara vez pueden evitarse las referencias expresas a las expectativas corrientes a largo plazo; pero frecuentemente será inocuo omitir las de *corto plazo*, en vista de que, en la práctica, el proceso de revisión de las expectativas de corto plazo es continuo y gradual y se realiza en su mayor parte teniendo a la vista los resultados obtenidos; de tal manera que los resultados esperados y los obte-

nidos se confunden y traslapan; porque aunque la producción y la ocupación están determinadas por [50] las expectativas a corto plazo del productor y no para los resultados obtenidos en el pasado, los resultados más recientes suelen jugar un papel predominante en la determinación de tales previsiones. Sería muy complicado elaborar las previsiones *de novo* cada vez que se empezara un proceso productivo; más aún, sería perder el tiempo, desde el momento que, por lo general, gran parte de las circunstancias se mantienen substancialmente invariables de un día para otro. En consecuencia, es sensato que los productores basen sus expectativas en el supuesto de que los resultados efectivos más recientes continuarán, excepto en el caso de que haya razones precisas para esperar un cambio. Por eso existe en la práctica una traslapación en gran escala de los efectos que produce sobre la ocupación el importe obtenido de las ventas ya hechas de la producción reciente, y los efectos de los importes de las ventas que se espera realizar de los productos del insumo corriente; modificándose gradualmente con mayor frecuencia los pronósticos de los productores a la luz de los resultados obtenidos que por su anticipación de los cambios probables.[4]

Sin embargo, no debemos olvidar que, en el caso de los artículos durables, las expectativas a corto plazo del productor se basan en las expectativas corrientes a largo plazo del inversionista y que es propio de la naturaleza de las previsiones a largo plazo el que no pueden ser revisadas a intervalos cortos a la luz de los resultados obtenidos. Más aún, como veremos en el capítulo 12 (en el que nos ocuparemos con mayor detalle de las expectativas a largo plazo) éstas pueden ser revisadas en cualquier momento imprevisto. Así, el factor expectativas corrientes a largo plazo no puede ser siquiera aproximadamente eliminado o reemplazado por los resultados obtenidos. [51]

[4] Este énfasis en las expectativas, que se hacen cuando se decide lo que se va a producir se parece, en mi opinión, al punto de vista de Hawtrey respecto a que el insumo y el empleo están influidos por la acumulación de existencias antes de que los precios hayan bajado o que el desaliento con respecto a la producción se refleje en una pérdida sufrida proporcionalmente a las expectativas, porque la acumulación de existencias no vendidas (o el descenso de los pedidos para el futuro) es precisamente un acontecimiento de los que más probabilidades tienen de hacer que el insumo difiera de lo que las simples estadísticas respecto a los productos de las ventas de la producción previa indicarían si se proyectaran estas cifras sobre el siguiente periodo sin revisión alguna.

CAPÍTULO 6

LA DEFINICIÓN DE INGRESO, AHORRO E INVERSIÓN

I. *Ingreso*

En un periodo cualquiera todo empresario habrá vendido cierta cantidad de productos terminados a los consumidores o a otros empresarios por una suma que llamaremos A, y también habrá gastado otra, que designaremos A_1, para comprar artículos acabados a otros empresarios; teniendo al final un equipo productor, que incluye tanto sus existencias de artículos no terminados o capital circulante como las de los acabados, teniendo ambos un valor G.

Sin embargo, una parte de $A + G - A_1$ no será atribuible a las actividades del periodo en cuestión, sino al equipo productor que poseía al principiar el periodo. Por tanto, con el fin de llegar al concepto de *ingreso* del periodo considerado, debemos restar de $A + G - A_1$ cierta suma que represente la parte de su valor que ha sido producida (en cierto sentido) por el equipo heredado del periodo anterior. El problema de definir el ingreso se resolverá tan pronto como hayamos encontrado un método satisfactorio para calcular esta deducción.

Hay dos procedimientos posibles para tal fin, y cada uno de ellos tiene su importancia: uno se relaciona con la producción y el otro con el consumo. Vamos a examinarlos por turno.

1) El valor real del equipo productor [52] al final del periodo, G, es el resultado neto, por una parte, de lo que el empresario ha hecho para conservarlo y mejorarlo durante ese tiempo, tanto con las compras a otros empresarios como con el trabajo realizado por él mismo; y, por otra, del desgaste o depreciación derivados del uso a que se le sometió en la producción. Si el empresario hubiera decidido *no* usarlo para producir, hay sin embargo una cierta suma óptima que le hubiera convenido gastar en conservarlo y mejorarlo. Supongamos que, en este caso, hubiese gastado B' en conservación y mejoramiento y que, considerando este dispendio, tenga un valor G' al final del periodo. Es decir, que $G' - B'$ es el máximo de valor neto que podría haberse conservado del periodo anetrior, si no se hubiera empleado en la producción de A. El excedente de este valor potencial del equipo sobre $G - A_1$ es la medida de lo que se ha sacrificado (de un modo u otro, para producir A.

Llamemos a esta cantidad

$$(G' - B') - (G - A_1),$$

que mide el sacrificio de valor comprendido en la producción de A, el *costo de uso* de A, al cual representaremos por U.[1] A la suma pagada por el empresario a los demás factores de la producción como recompensa por sus servicios, que para ellos viene a ser su ingreso, la llamaremos el *costo de factores* de A. Llamaremos a la suma del costo de factores F y del costo de uso U, el *costo primo* de la producción A.

Podemos, en consecuencia, definir el *ingreso*[2] del empresario como el excedente de valor de su producción terminada y vendida durante el periodo, sobre su costo primo. Es decir, que el ingreso del empresario se considera igual a la cantidad, que depende de su escala de producción, que se esfuerza por llevar al máximo, es decir, a su ganancia bruta [53] en el sentido usual del término, lo que está de acuerdo con el sentido común. Por tanto, como el ingreso del resto de la comunidad es igual al costo de factores del empresario, el ingreso total es igual a $A - U$.

El ingreso así definido es una cantidad completamente inequívoca. Además, como lo que el empresario procura llevar al máximo en sus previsiones, cuando decide qué volumen de ocupación concederá a los otros factores de la producción, es el excedente de esta suma sobre sus desembolsos a dichos factores, resulta que ésa es la cantidad de importancia causal para la ocupación.

Es concebible, por supuesto, que $G - A_1$ exceda de $G' - B'$, de modo que el costo de uso sea negativo. Por ejemplo, esto puede ocurrir si da la casualidad de que escojamos nuestro periodo de tal manera que la inversión o el uso de factores en la producción haya venido creciendo durante ese tiempo, pero sin que haya transcurrido el necesario para que el incremento de producción alcance la etapa final y se haya vendido. Lo mismo pasará, siempre que exista inversión positiva, si imaginamos que la industria ha llegado a tal grado de integración que los empresarios elaboren por sí mismos la mayor parte de su equipo. No obstante, desde el momento que el costo de uso sólo es negativo cuando el empresario ha venido aumentando su equipo de producción con su propio trabajo, podemos imaginar, normalmente, que el costo de uso es positivo en una economía donde el equipo productor es manufacturado en su mayor parte por empresas distintas a las

[1] Ver, en el Apéndice a este capítulo, observaciones más amplias sobre el costo de uso.
[2] Distinto de su ingreso neto, que definiremos después.

que lo usan. Más aún, es difícil concebir un caso en el cual el costo *marginal* de uso asociado con un aumento en A es decir, $\frac{dA}{dU}$, pueda ser no positivo.

Tal vez sea conveniente citar aquí, anticipándonos a la última parte de este capítulo, que, para la comunidad en conjunto, el *consumo* global (C) del periodo es igual a $\Sigma\ (A - A_1)$, y la *inversión* total (I) igual a $\Sigma\ (A_1 - U)$. Todavía más, U es la desinversión del empresario individual ($y - U$, su inversión) con respecto a su propio equipo, excluyendo [54] lo que compra a otros empresarios. Así, en un sistema completamente integrado (en el cual $A_1 = o$) el consumo es igual a A y la inversión a $-U$, es decir, a $G - (G' - B')$. La pequeña complicación anterior, debida a la introducción de A_1, se debe sencillamente al deseo de proveer una fórmula general que comprenda el caso de un sistema de producción no integrado.

Además, la *demanda efectiva* es simplemente el ingreso global (o importe de ventas) que los empresarios esperan recibir, incluyendo los ingresos que hacen pasar a manos de los otros factores de la producción por medio del volumen de ocupación que deciden conceder. La función de demanda global relaciona varias cantidades hipotéticas de ocupación con los rendimientos que se espera obtener de su producto; y la demanda efectiva es el punto en que la función de demanda global llega a hacerse efectiva porque, considerado en conjunción con las condiciones de la oferta, corresponde al nivel de ocupación que lleva al máximo la expectativa de ganancias del empresario.

Este conjunto de definiciones tiene también la ventaja de que podemos igualar el importe marginal de ventas (o ingreso) con el costo marginal de los factores y llegar así a la misma serie de proposiciones que relaciona el producto marginal, definido en la forma dicha, con el costo marginal de los factores, tal como ha sido establecido por los economistas que, pasando por alto el costo de uso, o suponiéndolo nulo, han igualado el precio de oferta[3] con el costo marginal de los factores.[4] [55]

[3] El precio de oferta es, a mi modo de ver, un término que no está definido por entero, mientras no se fije el concepto de costo de uso. El asunto se estudia más ampliamente en el apéndice a este capítulo, en el que sostengo que la exclusión del costo de uso del precio de oferta, aunque es algunas veces correcta para el caso del precio de la oferta global, no lo es cuando se trata de los problemas relativos al precio de oferta de una unidad de producción para una empresa individual.

[4] Por ejemplo, supongamos que $Z_s = \Phi\ (N)$, o, a la inversa, $Z = S.\Phi\ (N)$ es la función de oferta global (en la que S es la unidad de salarios S. $Z_s = Z$). Así, como

2) Pasamos ahora al segundo de los principios citados antes. Nos hemos ocupado hasta ahora de aquella parte del cambio en el valor del equipo productor al final del periodo que, comparado con su valor inicial, se debe a las decisiones *voluntarias* del empresario para procurar obtener las ganancias máximas. Pero puede haber también pérdidas (o ganancias) *involuntarias* en el valor de su equipo de producción, que se presenten por razones fuera de su alcance y sin tomar en cuenta sus decisiones corrientes, con motivo de (por ejemplo) un cambio en los valores de mercado, desperdicio por obsolescencia o por el simple correr del tiempo o la destrucción por una catástrofe, tal como una guerra o un terremoto. Ahora bien, una parte de estas pérdidas involuntarias, aun cuando son inevitables, no son imprevisibles en el sentido amplio del término; tal es el caso de las pérdidas que sobrevienen con el correr de tiempo, independientemente del uso, y también la obsolescencia "normal" que, como lo expresa el profesor Pigou, "es lo bastante regular para ser prevista, si no en detalle, por lo menos a grandes rasgos", incluyendo, podemos añadir, esas pérdidas de la comunidad en conjunto que son lo bastante regulares para ser consideradas usualmente como "riesgos asegurables". Pasemos por alto, momentáneamente, el hecho de que el monto de las pérdidas previstas depende del momento en que se supone que la expectativa se realice, y llamemos a la depreciación que es involuntaria pero no inesperada del equipo, es decir, al excedente de la depreciación prevista sobre el costo de uso, el *costo suplementario*, que representaremos por V. Quizá casi no valga la pena indicar que esta definición no es la misma que la del costo suplementario de Marshall, aunque la idea en que se basa, a saber, la de ocuparse de aquella parte de la depreciación prevista que no entra en el costo primo, es semejante. [56]

Por consiguiente, al computar el *ingreso neto* y *las ganancias*

los rendimientos del producto marginal son iguales al costo marginal de los factores para cada valor de la curva de la oferta global, tenemos:

$$\Delta N = \Delta A_w - \Delta U = \Delta Z_w = \Delta \Phi \ (N),$$

es decir, $\Phi' (N) = 1$: a condición de que el costo de factores mantenga relación constante con el costo de salario y que la función de oferta global para cada firma (cuyo número se supone constante) sea independiente del número de hombres empleados en otras industrias, de manera que los términos de la ecuación anterior, válidos para todo empresario individual, pueden aplicarse a todos en conjunto. Esto quiere decir que, si los salarios son constantes y los demás factores del costo guardan relación fija con la nómina de salarios, la función de oferta global es lineal con una pendiente dada por la recíproca de los salarios monetarios.

netas del empresario, se acostumbra deducir de su ingreso y ganancias brutas, tal como se definieron antes, el monto calculado del costo suplementario; porque el efecto psicológico del costo suplementario sobre el empresario, cuando está considerado lo que puede gastar y ahorrar, es virtualmente igual que si fuera producido por las ganancias brutas. En su calidad de *productor* que decide si usará o no su equipo, los conceptos importantes son el costo primo y las ganancias brutas, tal como se han definido; pero en la medida que es *consumidor*, el monto del costo suplementario influye en su mente del mismo modo que si formara parte del costo primo. Por tanto, si, al definir el ingreso global *neto*, deducimos tanto el costo suplementario como el costo de uso, de manera que el *ingreso neto* global sea igual a $A - U - V$, no solamente nos acercamos a la costumbre generalizada, sino que también llegaremos a un concepto que tiene importancia para el volumen de consumo.

Queda por examinar el cambio en el valor del equipo debido a las variaciones imprevistas en los valores de mercado, obsolescencia excepcional o destrucción por una catástrofe que son tanto involuntarias como, en un sentido amplio, imprevistas. La pérdida real por este concepto, que desdeñamos incluso al considerar el ingreso neto y que cargamos a la cuenta de capital, puede llamarse *pérdida imprevista* (*windfall loss*).

La importancia *casual* del ingreso neto reside en la influencia psicológica de la magnitud de V sobre el volumen de consumo corriente, pues el *ingreso neto* es lo que suponemos que el hombre de tipo medio considera como su ingreso disponible cuando decide cuánto ha de gastar en consumo corriente. Este no es, por supuesto, el único factor que toma en cuenta cuando decide el monto de sus gastos. Influyen de manera muy diversa, por ejemplo, las ganancias o las pérdidas imprevistas que está realizando por concepto de capital; pero el costo suplementario y una pérdida imprevista difieren en el sentido de que las alteraciones en el primero pueden afectar [57] al consumidor *precisamente en la misma forma* que los cambios en su ganancia bruta. Lo que afecta el consumo del empresario es el excedente del rendimiento de la producción corriente sobre la *suma* del costo primo y el costo suplementario; mientras que, aun cuando las pérdidas (o ganancias) imprevistas forman parte de sus decisiones, no influyen en la misma escala, ya que una determinada pérdida imprevista no tiene el mismo efecto que un costo suplementario igual.

Debemos recurrir ahora, sin embargo, a la idea de que la línea que separa los costos suplementarios y las pérdidas imprevistas, es decir, entre aquellas inevitables que consideremos propio cargar en la cuenta de ingresos y aquellas que es razonable reconocer como pérdidas inesperadas (o ganancias) sobre la cuenta de capital, es en parte convencional o psicológica, dependiendo de cuáles sean los criterios comúnmente aceptados para estimar los primeros; porque no puede establecerse un principio único para estimar el costo suplementario, y su monto dependerá de la elección que hagamos respecto al método de contabilidad. El valor previsto del costo suplementario, cuando se produjo originalmente el equipo, es una cantidad concreta o definida; pero si se vuelve a estimar posteriormente, su magnitud para el resto de la duración del equipo puede haber cambiado a resultas de una modificación de nuestras expectativas que se haya producido entretanto; siendo las pérdidas imprevistas de capital el valor descontado de la diferencia entre las expectativas anteriores y las revisadas por las series probables de $U + V$. Es un principio ampliamente admitido en la contabilidad de los negocios y refrendado por las autoridades de la "Inland Revenue",* señalar una cifra para la suma del costo suplementario y el costo de uso, cuando se adquiere el equipo, y mantenerla sin alteración durante la vida de éste, independientemente de los cambios en las expectativas que puedan sobrevenir. En este caso, el costo suplementario de cualquier periodo debe considerarse como el excedente de esta cifra determinada de antemano sobre el costo de uso real. Esto tiene la ventaja de asegurar que las ganancias o pérdidas imprevistas se reducirán a cero mientras dure el [58] equipo, tomado en su conjunto; pero también es razonable, en ciertas circunstancias, volver a calcular lo destinado al costo suplementario sobre la base de los valores y las expectativas corrientes a intervalos contables arbitrarios, por ejemplo, anualmente. De hecho, los hombres de negocios difieren sobre el camino a seguir. Puede ser conveniente llamar a las expectativas iniciales del costo suplementario, cuando se adquiere el equipo, el *costo suplementario básico,* y la misma cantidad, vuelta a calcular en un momento dado sobre la base de los valores y las previsiones actuales, el *costo suplementario actual.*

Así, pues, no podemos aproximarnos más a una definición cuantitativa del costo suplementario, es decir, que incluya las deducciones hechas por un empresario de tipo medio en su ingreso antes de calcular lo que considera su ingreso *neto* con el propósito de declarar un dividendo (en el caso de una sociedad) o de decidir la escala de su consumo corriente (en el caso de un individuo). Desde el momento que no se pueden suprimir los cargos imprevistos a la cuenta de capital, resulta mucho mejor, en caso de duda, reservar una partida de esta cuenta e incluir en el costo suplementario solamente lo que con seguridad le corresponda; porque cualquier error de sobrecargo en la primera puede corregirse atribuyéndole más influencia sobre la tasa de consumo corriente de la que hubiera tenido en otra forma.

* Autoridad fiscal británica encargada de recaudar los impuestos interiores (exceptuando los aranceles). [T.]

Se observará que nuestra definición de *ingreso neto* se acerca mucho a la de *ingreso* de Marshall, cuando éste decidió refugiarse en las prácticas de los *Income Tax Commissioners* * y considerar —en términos generales— como ingreso lo que éstos designaran como tal, de acuerdo con su experiencia; porque la contextura de sus decisiones puede juzgarse como el resultado de la investigación más cuidadosa y extensa de que pueda disponerse para interpretar lo que, en la práctica, se acostumbra considerar como ingreso neto. También corresponde al valor monetario del dividendo nacional según la más reciente definición del profesor Pigou.[5] [59]

Sigue siendo cierto, sin embargo, que el ingreso neto no se ha delimitado perfectamente, por estar basado en un criterio equívoco que diversas autoridades pueden interpretar en forma diferente. El profesor Hayek, por ejemplo, ha sugerido que un propietario individual de bienes de capital podría tender a conservar constante el ingreso que deriva de su posesión, de manera que no se sintiera en libertad para gastarlo en consumo hasta que hubiera reservado lo suficiente para contrarrestar cualquier tendencia de su ingreso destinado a inversión a decaer por cualquier motivo.[6] Dudo que exista semejante individuo, pero, evidentemente, no puede ponerse ninguna objeción teórica a esta deducción como base de un posible criterio psicológico para determinar el ingreso neto; no obstante, cuando el profesor Hayek infiere que los conceptos de ahorro e inversión adolecen de la misma vaguedad, sólo tiene razón si quiere referirse al *ahorro neto* y a la *inversión neta.* El *ahorro* y la *inversión* que interesan para

* Los funcionarios que determinan el monto de ingreso gravable. [T.]

5 *Economic Journal,* junio, 1935, p. 235.

6 "The Maintenance of Capital", *Economica,* agosto, 1935, pp. 241 ss.

la teoría de la ocupación están libres de semejante defecto y pueden definirse objetivamente, como se ha demostrado.

Resulta equivocado, en consecuencia, poner todo el énfasis en el *ingreso neto*, que sólo interesa a las decisiones concernientes al consumo y que, además, está separado únicamente por una delgada línea de los otros varios factores que afectan al consumo; y también es erróneo descuidar (como se acostumbra) el concepto de *ingreso* propiamente dicho, que es el que importa para las decisiones concernientes a la producción corriente, y que es completamente inequívoco.

Las definiciones anteriores de ingreso y de ingreso neto tienen por objeto acercarse cuanto sea posible al uso común y corriente de los términos, por lo que es preciso recordar desde este mismo momento al lector que en mi *Treatise on Money* definí el ingreso en un sentido especial. La peculiaridad de mi anterior definición se refería a la parte del ingreso global que obtienen los empresarios, ya que no tomé en cuenta las ganancias (brutas o netas) realmente obtenidas de sus operaciones corrientes, ni las que esperaban recibir cuando decidieron [60] emprenderlas, sino más bien, en cierto sentido (que, según ahora pienso, no está bastante definido si tomamos en cuenta la posibilidad de cambios en la escala de producción), una ganancia normal o de equilibrio, con el resultado de que, en esta definición, el ahorro superaba a la inversión en el excedente de la ganancia normal sobre la real. Temo que el uso de estos términos haya causado mucha confusión, especialmente en el caso del uso correlativo del ahorro, ya que las conclusiones (relativas, en particular, al excedente del ahorro sobre la inversión), que solamente eran válidas si los términos empleados fueran interpretados en el sentido especial que les di, se han adoptado a menudo en discusiones populares como si se usaran en un sentido más familiar. Por esta razón, y también porque ya no necesito mis anteriores conceptos para expresarme con precisión, he decidido descartarlos —sintiendo mucho la confusión que han ocasionado.

II. *Ahorro e inversión*

Siempre es agradable descubrir un punto fijo en medio del oleaje del empleo divergente de los términos. Que yo sepa, todo el mundo está de acuerdo en que *ahorro* significa el excedente del ingreso sobre los gastos de consumo. Así, pues, cualquier duda respecto del significado de *ahorro* tiene que surgir de dudas respecto a los con-

ceptos de *ingreso* o de *consumo*. Ya hemos definido el *ingreso*. Los gastos en consumo durante cualquier periodo deben significar el valor de los artículos vendidos a los consumidores durante el mismo, lo cual nos hace retroceder al problema de qué se entiende por consumidor-comprador. Cualquier definición razonable de la línea de separación entre consumidores-compradores e inversionistas-compradores nos será igualmente útil a condición de que se aplique de una manera congruente. Se ha hablado mucho de problemas tales como si es correcto considerar la compra de un automóvil como un gasto de consumo y la de una casa como otro de inversión y no tengo nada esencial que agregar al debate. [61] El criterio respectivo debe ser, evidentemente, el punto en que se ha de trazar la línea que separa al consumidor del empresario. Así, al definir A_1 como el valor de lo que un empresario ha comprado a otro, hemos resuelto la cuestión implícitamente. Se deduce que el gasto en consumo puede definirse inequívocamente como $\Sigma\ (A - A_1)$, en donde ΣA es el total de las ventas hechas durante el periodo, y ΣA_1 es el total de las realizadas entre empresarios. De aquí en adelante convendrá, por lo general, omitir el signo Σ y escribir A para el conjunto de ventas de todas clases, A_1 para el conjunto de las ventas realizadas entre empresarios y U para la suma global del costo de uso de los empresarios.

Habiendo ya definido tanto el *ingreso* como el *consumo*, la definición de *ahorro*, que es la diferencia entre el primero y el segundo, es una consecuencia natural. Desde el momento en que el ingreso es igual a $A - U$ y el consumo a $A - A_1$, se deduce que el ahorro es igual a $A_1 - U$. De modo semejante, tenemos que el *ahorro neto*, o sea el excedente del *ingreso neto* sobre el consumo, es igual a $A_1 - U - V$.

Nuestra definición de ingreso también nos lleva inmediatamente a la de *inversión corriente;* porque con esto hemos de querer decir la adición corriente al valor del equipo de capital que ha resultado de la actividad productiva del periodo que se considere. Esto equivale claramente a lo que acabamos de definir como ahorro; porque es aquella parte del ingreso del periodo que no se ha gastado en consumo. Hemos visto antes que, como resultado de la producción de un periodo, los empresarios lo cierran habiendo vendido los artículos acabados con valor A y teniendo un equipo de capital que ha sufrido un deterioro medido por U (o una mejoría expresada por $-U$, en donde U es negativa), debido a la producción y venta de A, deducción hecha de las compras de A_1 a otros empresarios. Durante el mismo periodo se habrá

consumido una producción terminada con un valor de $A - A_1$; es decir, $A_1 - U$, excedente de $A - U$ sobre $A - A_1$, es la adición al equipo [62] productor que ha resultado de las actividades productoras del periodo y es, por tanto, la *inversión* realizada durante él. Del mismo modo, $A_1 - U - V$, que es la adición *neta* al equipo productor, después de tener en cuenta la baja normal de su valor como consecuencia de su uso, y los cambios imprevistos en el valor del equipo que deben cargarse a la cuenta de capital, es la *inversión neta* hecha durante el periodo.

Por consiguiente, como el monto del ahorro es una consecuencia del proceder colectivo de los consumidores individuales, y el monto de la inversión lo es de la conducta colectiva de los empresarios individuales, estas dos cantidades son necesariamente iguales, ya que cada una de ellas es igual al excedente del ingreso sobre el consumo. A mayor abundamiento, esta conclusión no depende, en modo alguno, de cualquier sutileza o peculiaridad de la definición de ingreso expuesta antes. Si se admite que el ingreso es igual al valor de la producción corriente, que la inversión es igual al valor de aquella parte de dicha producción que no se ha consumido y que el ahorro es igual al excedente del ingreso sobre el consumo —todo lo cual está de acuerdo tanto con el sentido común como con la costumbre tradicional de la gran mayoría de los economistas—, la igualdad entre el ahorro y la inversión es una consecuencia necesaria. En pocas palabras,

Ingreso = valor de la producción = consumo + inversión.
Ahorro = ingreso − consumo.
Por tanto, ahorro = inversión.

Así, pues, *cualquier* grupo de definiciones que satisfaga las condiciones anteriores lleva a la misma conclusión, que sólo puede eludirse negando la validez de una u otra.

La equivalencia entre la cantidad de ahorro y la de inversión surge del carácter *bilateral* de las operaciones entre el productor, por una parte, y el consumidor o el comprador de equipo de producción, por la otra. [63] El ingreso se crea por el excedente de valor que el productor obtiene de la producción que ha vendido sobre el costo de uso; pero toda esta producción debe haberse vendido, como es obvio, a un consumidor o a otro empresario; y la inversión corriente de cada empresario es igual al excedente del equipo que ha comprado a otros empresarios sobre su propio costo de uso. Por consiguiente, en conjunto, el excedente del ingreso sobre el consumo, al que llamamos ahorro, no puede diferir de la adición al equipo de capital, al que llamamos inversión. Lo

mismo pasa con el ahorro neto y la inversión neta. El ahorro, de hecho, no es más que simple residuo. Las decisiones de consumir y las decisiones de invertir determinan conjuntamente los ingresos. Suponiendo que las decisiones de invertir se hagan efectivas, una de dos, o restringen el consumo o amplían el ingreso. De este modo, ningún acto de inversión puede evitar que el residuo o margen, al que llamamos ahorro, deje de aumentar en una cantidad equivalente.

Podría ocurrir, por supuesto, que los individuos fueran tan apasionados en sus decisiones respecto a lo que deberían ahorrar o invertir, respectivamente, que no hubiera nivel de equilibrio de precios en el cual pudieran efectuarse las operaciones. En este caso, nuestros términos dejarían de ser aplicables, desde el momento que la producción ya no tendría un valor de mercado definido y los precios no encontrarían punto de reposo entre cero y el infinito. Sin embargo, la experiencia niega que esta eventualidad se produzca de hecho y muestra reacciones psicológicas habituales que permiten alcanzar un equilibrio tal que la inclinación a comprar sea igual a la relativa a vender. La existencia de un valor de mercado para la producción es, al mismo tiempo que condición necesaria para que los ingresos monetarios posean un valor definido, una condición suficiente para que el volumen total que ahorran los individuos que deciden ahorrar sea igual al volumen total que los que invierten deciden invertir.

Quizá se aclaren más las ideas sobre este punto [64] pensando más bien en términos de las decisiones de consumir (o de abstenerse de consumir) que en las de ahorrar. Una decisión de consumir o no, está ciertamente al alcance de un individuo y lo mismo pasa con la referente a invertir o dejar de hacerlo. Las sumas totales de ingreso global y de ahorro global son *resultado* de la libre elección de los individuos sobre si consumirán o no y sobre si invertirán o no; pero ninguna de ellas es capaz de alcanzar un valor independiente que resulte de un grupo particular de decisiones, tomadas sin considerar las relativas al consumo y a la inversión. De acuerdo con este principio, el concepto de la *propensión a consumir* tomará en lo sucesivo el lugar de la propensión o disposición a ahorrar. [65]

APÉNDICE

SOBRE EL COSTO DE USO

I

En mi opinión el costo de uso tiene para la teoría clásica del valor una importancia que ha sido descuidada; se puede decir sobre ello más de lo que sería oportuno o propio en este lugar; pero sólo a título de divagación lo examinaremos con mayor detalle en este apéndice.

El costo de uso de un empresario es, por definición, igual a

$$A_1 + (G' - B') - G,$$

donde A_1 es el monto de las compras que nuestro empresario ha hecho a otros empresarios, G el valor real de su equipo de capital al final del periodo, y G' el valor que podría haber tenido al final del periodo, si se hubiera abstenido de usarlo y hubiera gastado la suma óptima B' en sostenerlo y mejorarlo. Ahora bien, $G - (G' - B')$, es decir, el incremento en el valor del equipo del empresario sobre el valor neto que heredó del periodo anterior, representa la inversión corriente que ha hecho en dicho equipo y puede representarse por I. Así, U, el costo de uso de su volumen de ventas A, es igual a $A_1 - I$, donde A_1 es lo que ha comprado a otros empresarios e I lo que ha invertido en su propio equipo. Una ligera reflexión mostrará que todo esto no es más que sentido común. Una parte de sus egresos con destino a los demás empresarios se equilibra con el valor de su inversión corriente en su propio equipo, y el resto representa la parte en que el sacrificio que ha de haberle costado su producción vendida excede a la suma que ha pagado a los factores de la producción. Si el lector intenta expresar lo esencial de estas ideas en otra forma, encontrará que la ventaja de la que hemos escogido consiste en que evita problemas de contabilidad insolubles (e innecesarios). Me parece que no hay otra manera de analizar los rendimientos actuales de la producción de una manera inequívoca. Si la industria se encuentra completamente integrada, o si el empresario no ha comprado nada en el mercado, de manera que $A_1 = 0$, el [66] costo de uso es simplemente el equivalente de la desinversión corriente que implica el uso del equipo; pero todavía nos queda la ventaja de que no necesitamos, en etapa alguna de nuestro

análisis, buscar cómo repartir el costo de los factores entre los artículos que se venden y el equipo que se conserva. De este modo podemos considerar que el empleo concedido por una firma, ya sea integrada o individual, depende de una sola y única decisión, procedimiento que corresponde al carácter real interdependiente de la producción de lo que se vende corrientemente y la producción total.

El concepto de costo de uso también nos permite dar una definición más clara que la usualmente adoptada para el precio de oferta en periodos cortos de una unidad de la producción vendible de una firma, porque el precio de oferta en periodos cortos es, en nuestro caso, la suma del costo marginal de factores y del costo marginal de uso.

Ahora bien, en la teoría moderna del valor ha sido una práctica usual igualar el precio de oferta en los periodos cortos con sólo el costo marginal de los factores. Sin embargo, es evidente que tal práctica es lícita únicamente cuando el costo marginal de uso es cero, o si el precio de oferta se define especialmente como si fuera el costo neto marginal de uso, del mismo modo que he definido (p. 35) el "producto de ventas" y el "precio de la oferta global" sin tomar en cuenta el costo de uso global; pero si bien puede ser conveniente en ciertas ocasiones, al referirse a la *producción como un todo,* deducir el costo de uso, este proceder priva a nuestro análisis de toda realidad si se aplica de un modo habitual (y tácitamente) a la producción de una sola firma o industria, desde el momento que desliga el "precio de oferta" de un artículo, de cualquier significado corriente de su "precio", y alguna confusión debe haber resultado de la práctica de hacerlo así. Parece haberse supuesto que el "precio de oferta" tiene un significado obvio cuando se aplica a una unidad de la producción vendible de una firma individual, y no se ha creído que el asunto requiera discusión. Sin embargo, tanto al considerar el tema de lo que se compra a otras firmas como el de la depreciación del equipo propio a consecuencia de la producción marginal, se tropieza con toda esa serie de confusiones que van unidas a la definición de ingreso. Porque, aun cuando supusiéramos que el costo marginal de las compras hechas a otras firmas, comprendido en la venta de una unidad adicional de producción, tenga que restarse de los rendimientos de las ventas por unidad para aclarar lo que deseamos dar a entender con nuestra definición del precio de oferta, todavía tenemos que hacer deducciones por la desinversión marginal del equipo de la firma, que va implícita en la pro-

ducción marginal. Aun cuando toda la producción estuviera a cargo de una empresa completamente integrada, sería ilegítimo suponer que el costo marginal de uso fuera cero, esto es, que en general pueda omitirse la desinversión marginal en el equipo, debida a la producción marginal. [67]

Los conceptos de costo de uso y de costo suplementario también nos permiten establecer una relación más clara entre el precio de oferta para periodos largos y el precio de oferta del periodo corto. El costo en los primeros debe incluir, naturalmente, cierta suma para cubrir el costo suplementario básico, así como el costo primo previsto, aproximadamente promediado al través de todo el tiempo que dura el equipo. Esto quiere decir que el costo de producción en periodos largos es igual a la suma prevista para el costo primo más el costo suplementario; además, para que haya una ganancia normal, el precio de oferta de los periodos largos debe exceder al costo de los mismos, así calculado, en una suma determinada por la tasa corriente de interés sobre préstamos de plazos y riesgos comparables, calculada como un porciento del costo del equipo. O, si preferimos tomar un patrón "puro" de tasa de interés, debemos incluir en el costo del periodo largo un tercer término que podríamos llamar el *costo del riesgo*, para cubrir las posibilidades ignoradas que pueden hacer diferir el rendimiento real del previsto. Por tanto, el precio de oferta en periodos largos es igual a la suma del costo primo, el costo suplementario, el costo del riesgo y el costo del interés, que se puede analizar examinando estos componentes. El precio de la oferta en periodos cortos, por otra parte, es igual al costo primo *marginal*. Cuando compra o construye su equipo, el empresario debe, por tanto, esperar cubrir su costo suplementario, su costo de riesgo y su costo de interés con el excedente del valor marginal del costo primo sobre el valor promedio del mismo; de manera que en el equilibrio a largo plazo el excedente del costo primo marginal sobre el promedio del costo primo sea igual a la suma de los costos suplementarios, del riesgo y del interés.[1]

[1] Esta forma de presentarlo depende del supuesto conveniente de que la curva del costo primo marginal es continua en toda su longitud para los cambios en la producción. De hecho, este supuesto es a menudo irreal y puede haber uno o más puntos de discontinuidad, especialmente cuando alcanzamos la producción que corresponde a toda la capacidad técnica del equipo. En este caso, el análisis marginal fracasa parcialmente y el precio puede exceder al costo primo marginal cuando éste se considera en relación con una pequeña *disminución* de la producción. (También, puede presentarse con cierta frecuencia una discontinuidad hacia abajo, es decir, para un descenso de la producción por *bajo* de cierto nivel.) Esto es importante cuando consideramos el precio de oferta

El nivel de la producción al cual el costo primo marginal es exactamente igual a la suma de los costos primo y suplementario medios, tiene importancia especial, porque éste es el punto en el que la cuenta de intercambio del empresario se iguala. Es decir, corresponde [68] al punto en que la ganancia neta es cero; en tanto que con una producción menor que ésta opera con pérdida neta.

La amplitud con que es necesario atender al costo suplementario, aparte del costo primo, varía mucho de una clase de equipo a otra. Los dos casos extremos son los siguientes:

1) Una parte del mantenimiento del equipo debe necesariamente realizarse *pari passu* con el acto de usarlo (por ejemplo, engrasar la máquina). Este gasto (fuera de las compras en el mercado) se incluye en el costo de factores. Si, por razones de orden físico, el monto exacto del total de la depreciación corriente se ha de cubrir necesariamente de este modo, la magnitud del costo de uso (deducción hecha de las compras en el mercado) sería igual y opuesta a la del costo suplementario, y en el equilibrio a largo plazo el costo marginal de factores excedería del costo medio de los mismos en una suma igual al costo del riesgo y del interés.

1) Una parte de la disminución de valor del equipo solamente se presenta cuando se usa. Esta partida se carga en el costo de uso en la medida en que no se realiza *pari passu* con el acto de emplearlo. Si la pérdida de valor del equipo ocurriera únicamente de este modo, el costo suplementario sería cero.

Tal vez sea conveniente indicar que un empresario no emplea en primer lugar su equipo peor y más viejo por el hecho de que su costo de uso sea menor; porque éste puede estar contrarrestado por su relativa ineficacia, es decir, por su alto costo de factores. Debido a ello, un empresario aprovecha de preferencia la parte de su equipo en que el costo de uso *más* el costo de los factores es mínimo por unidad de producto.[2] De aquí se deduce que para

en periodos cortos en el equilibrio a largo plazo, ya que en tal caso debe suponerse que se encuentra en acción cualquier falta de continuidad que pueda existir en relación con la capacidad técnica total. Así, el precio de oferta en periodos cortos en el equilibrio a largo plazo puede tener que exceder al costo primo marginal (considerado en términos de un pequeño descenso en la producción).

[2] Desde el momento en que el costo de uso depende parcialmente de las expectativas respecto al futuro nivel de los salarios, una reducción en la unidad de salario, que se espere sea de poca duración, hará que el costo de factores y el costo de uso se desplacen en proporciones diferentes, influyendo de este modo sobre el equipo que se use y, posiblemente, sobre el nivel de la demanda efectiva, ya que el costo de factores puede formar parte de la determinación de la demanda efectiva en forma diferente que el costo de uso.

cualquier volumen determinado de producción que se tenga en cuenta existe un costo de uso correspondiente,[3] pero que el total de éste no tiene relación uniforme con el costo de uso marginal, es decir, con el incremento del costo de uso debido a un aumento en el ritmo de producción.

II

El costo de uso es uno de los eslabones que ligan el presente con el futuro; porque al decidir un empresario su escala de producción [69] tiene que escoger entre emplear equipo en la actualidad o reservarlo para después. Lo que determina la magnitud del costo de uso es el sacrificio previsto de futuras ganancias involucrado en el uso actual; así como el volumen marginal de este sacrificio es el que, junto con el costo marginal de los factores y la esperanza de rendimientos marginales, determina su escala de producción. ¿Cómo calcula entonces el empresario el costo de uso de un acto de producción?

Hemos definido el costo de uso como la reducción de valor que el equipo sufre al emplearse, comparada con la que ocurriría si no se usara, después de tener en cuenta el costo de mantenimiento y de las mejoras que convendría realizar y las compras a otros empresarios. Por tanto, para llegar a él debe calcularse el valor descontado del rendimiento adicional venidero que se obtendría en alguna fecha posterior si no se usara en la actualidad. Ahora bien, este valor debe ser por lo menos igual al que actualmente representa la oportunidad de aplazar la reposición del equipo si éste se deja inactivo, y puede ser mayor.[4]

Si no hay existencias sobrantes o redundantes, de manera que tengan que producirse nuevas unidades de equipo similar cada año para sumarlas o sustituir a las actuales, es evidente que el costo marginal de uso será calculable con referencia a la reducción de la vida o la eficacia del equipo si acaso se usa, y al costo corriente de reposición. Sin embargo, si hay equipo sobrante el

[3] El costo de uso del equipo que se utiliza primero no es independiente, por necesidad, del volumen total de la producción (véase más adelante); esto es, el costo de uso puede ser afectado en toda su extensión cuando cambia el volumen total de la producción.

[4] Será mayor cuando se espere que pueda obtenerse un rendimiento superior al normal en alguna fecha futura, la cual, sin embargo, no se cree que dure lo suficiente para justificar (o dar tiempo suficiente para) la producción de nuevo equipo. El costo de uso presente es igual al máximo de los valores descontados de los rendimientos potenciales esperados en todas las fechas posibles del futuro.

costo de uso también dependerá de la tasa de interés y del costo suplementario corriente (es decir, estimado nuevamente) en el periodo anterior a aquel en que se prevé que el sobrante será absorbido por el desgaste, etc. De esta manera, el costo del interés y el costo suplementario corriente entran indirectamente en los cálculos del costo de uso.

El cálculo se presenta en su forma más sencilla e inteligible cuando el costo de factores es cero, por ejemplo en el caso de una existencia superflua de materias primas tales como el cobre, siguiendo las directrices que elaboré en mi *Treatise on Money*, vol. II, cap. 29. Tomemos los valores probables del cobre en varias fechas futuras, serie que estará determinada por la proporción en que se absorba lo superfluo y se aproxime uno gradualmente [70] al costo normal estimado; el valor actual o costo de uso de una tonelada de cobre excedente será, por tanto, igual al mayor de los valores que puedan obtenerse restando del valor futuro estimado de una tonelada de cobre para cualquier fecha dada, el costo del interés y el costo suplementario corriente de una tonelada de cobre que corresponden al periodo comprendido entre el momento presente y esa fecha.

Del mismo modo, el costo de uso de una embarcación, una fábrica o una máquina, cuando hay una oferta redundante de ellas, es su costo estimado de reposición descontado a la tasa porciento de sus costos de interés y suplementario que correspondan a la fecha prevista en que el exceso será absorbido.

Hemos supuesto antes que el equipo se reemplazará oportunamente por otro idéntico. Si no se renueva de ese modo cuando se ha gastado, su costo de uso tiene que calcularse tomando una proporción (que determina su eficiencia comparativa) del costo de uso del nuevo equipo que se instalará para realizar su trabajo cuando sea descartado el viejo.

III

El lector observará que, cuando el equipo no es obsoleto sino sólo redundante por el momento, la diferencia entre el costo de uso real y su valor normal (es decir, el valor que tendría si no hubiera equipo sobrante) varía con el intervalo de tiempo que se espera transcurra antes de que el excedente sea absorbido. Por tanto, si el equipo en cuestión es de los que se van acabando gradualmente y no todo de golpe en una misma fecha, de tal manera que una proporción razonable quede fuera de servicio

anualmente, el costo marginal de uso no decaerá mucho, a menos que lo superfluo sea excepcionalmente grande. En el caso de una depresión general, el costo marginal de uso dependerá del cálculo que de su duración hagan los empresarios, de manera que el alza en el precio de oferta cuando las cosas empiecen a mejorar, puede deberse en parte a un violento crecimiento del costo marginal de uso, producido por una revisión de las expectativas.

En contra de la opinión de los hombres de negocios, se ha dicho algunas veces que los esquemas organizados para retirar el equipo excedente no pueden producir los deseados efectos de aumentar los precios, a menos que se deseche el total del equipo sobrante; pero el concepto de costo de uso muestra cómo la eliminación de (digamos) la mitad del equipo excedente, puede resultar en un alza inmediata de los precios; porque al aproximarse la fecha de absorción del sobrante, este procedimiento sube el costo marginal de uso y, en consecuencia, aumenta el precio corriente de oferta.

Así podría parecer que los hombres de negocios [71] tienen implícita en su pensamiento la noción del costo de uso, aunque no la formulen con precisión.

Si el costo suplementario es fuerte, se deduce que el costo de uso será bajo cuando haya equipo sobrante. Más aún, cuando existe el excedente no es probable que los costos marginales de factores y de uso sobrepasen mucho el promedio de su valor. Si las dos condiciones se cumplen, la existencia de equipo sobrante probablemente hará que el empresario trabaje con una pérdida neta que puede ser fuerte. No se presentará la transición repentina de este estado de cosas al de ganancias normales, que ocurre en el momento en que el equipo excedente es absorbido. Al reducirse el sobrante, el costo de uso aumentará gradualmente y el excedente del costo marginal sobre el promedio de los costos de factores y de uso puede también aumentar en la misma forma.

IV

En los *Principles of Economics* de Marshall (6ª ed., p. 360) se incluye una parte del costo de uso en el costo primo bajo el título de "deterioro extra del equipo"; pero no se indica cómo puede calcularse o qué importancia tiene esta partida. En su *Theory of Unemployment* (p. 42), el profesor Pigou supone expresamente que la desinversión marginal en equipo, debida a la producción marginal, puede, en general, despreciarse: "Las diferencias en la

magnitud de deterioro sufrido por el equipo y en los costos de trabajo no manual empleado que traen consigo las diferencias en el volumen de producción, no se toman en cuenta porque son, generalmente, de importancia secundaria." [5] Es cierto que en la teoría económica reciente se admite en buena parte la noción de que la desinversión en equipo es nula en el margen de la producción; pero el problema cobra importancia evidente tan pronto como se presenta la necesidad de explicar con exactitud lo que significa el precio de oferta de una firma individual.

Es verdad que el costo de sostenimiento de un equipo inactivo puede frecuentemente, por las razones indicadas antes, reducir la magnitud del costo marginal de uso, en especial cuando se prevé que la depresión durará mucho tiempo. Sin embargo, un costo de uso bajo en el margen no es la característica del periodo corto como tal, sino de situaciones particulares y clases de equipo cuyo costo de sostenimiento [72] resulta gravoso cuando se tiene éste inactivo; y de aquellos desequilibrios que se caracterizan por rápida obsolescencia o por grandes redundancias, especialmente si van unidas a una gran proporción de equipo comparativamente nuevo.

En el caso de las materias primas, la necesidad de un margen de tolerancia para el costo de uso es obvia; si una tonelada de cobre se usa hoy, no podrá usarse mañana, y el valor que el cobre tendría para los propósitos futuros claramente debe considerarse como parte del costo marginal. Pero se ha pasado por alto el hecho de que el cobre es sólo un caso extremo de lo que ocurre en cuantas ocasiones se usa equipo productor para producir. El supuesto de que existe una división tajante entre las materias primas, en las que debemos tener en cuenta la desinversión derivada de su uso en la producción, y el capital fijo, en el cual podemos desdeñarla sin peligro, no corresponde a los hechos —especialmente en condiciones normales cuando hay que reponer algún equipo cada año y el uso del mismo aproxima la fecha en que se hace necesaria la reposición.

La ventaja de los conceptos relativos al costo de uso y al costo suplementario consiste en que son aplicables tanto al capital en giro y al líquido como al fijo. La diferencia esencial entre las materias primas y el capital fijo no reside en que estén sujetos a los

[5] Hawtrey (*Economica*, mayo de 1934, p. 145) ha llamado la atención sobre el hecho de que el profesor Pigou identifica el precio de oferta con el costo marginal de la mano de obra, y sostiene que los razonamientos de éste se encuentran, por tanto, seriamente viciados.

costos de uso y suplementario, sino en el hecho de que aquéllas vuelven a ser capital líquido de una vez, mientras que en el capital fijo, que es durable y se gasta gradualmente, la vuelta a la forma de capital líquido se produce por una serie de costos de uso y ganancias obtenidas en periodos sucesivos. [73]

CAPÍTULO 7

EL SIGNIFICADO DE AHORRO E INVERSIÓN MÁS AMPLIAMENTE CONSIDERADO

I

En el capítulo anterior se definieron de tal manera los términos *ahorro* e *inversión* que necesariamente tienen que resultar iguales en cantidad y, para la comunidad en conjunto, son meros aspectos de una misma cosa. Algunos escritores contemporáneos (yo mismo en mi *Treatise on Money*) han dado, sin embargo, definiciones especiales de estos términos según las cuales no son necesariamente iguales. Otros han escrito, partiendo del supuesto de que pueden ser desiguales, sin preceder sus estudios con definición alguna. Será conveniente, por ello, clasificar algunos de los variados usos que tienen, con la intención de referir lo anterior a otros estudios.

Que yo sepa, todo el mundo está de acuerdo en que *ahorro* es el excedente del ingreso sobre lo que se gasta en consumo; y no cabe duda que sería inconveniente y desorientador no darle esta acepción. Tampoco hay ninguna divergencia importante de opinión sobre lo que se quiere decir por gastos en consumo; de manera que las diferencias de empleo proceden de la definición de *inversión* o la de *ingreso*.

II

Ocupémonos en primer lugar de *inversión*. En sentido vulgar es corriente referirla a la compra de un activo, viejo [74] o nuevo, por un individuo o por una sociedad. De vez en cuando el término podría restringirse a la compra de un valor en la bolsa; pero igual hablamos de invertir, por ejemplo, en una casa o una máquina, que en una partida de artículos acabados o no y, en sentido amplio, las nuevas inversiones, a diferencia de las reinversiones, significan la compra, con los ingresos, de un bien de capital de cualquier clase. Si consideramos la venta de una inversión como inversión negativa, mi propia definición está de acuerdo con la de uso popular, ya que los cambios que se operan en las viejas inversiones necesariamente se cancelan entre sí. Por supuesto, tenemos que hacer las correcciones del caso con motivo de la creación y la cancelación de deudas (influyendo los cambios en la cantidad de crédito o dinero); pero desde el momento en que, para la comu-

nidad en conjunto, el aumento o la disminución en el monto total de los créditos es siempre exactamente igual al aumento o la disminución del monto total de los débitos, esta complicación se neutraliza también cuando nos referimos a la inversión en conjunto. Así, pues, suponiendo que la noción popular de ingreso corresponde a la mía de ingreso neto, la inversión total en su sentido popular coincide con mi definición de inversión neta, es decir, con la adición neta a toda clase de equipos de capital, después de tener en cuenta los cambios en el valor del equipo viejo que se consideran al computar el ingreso neto.

La inversión así definida incluye, por tanto, el aumento en el equipo productor, ya sea que consista en capital fijo, capital en giro o capital líquido, y las diferencias entre las definiciones, dignas de ser consideradas (aparte de la distinción entre inversión e inversión neta), se deben a la exclusión de una o varias de estas partidas.

Hawtrey, por ejemplo, que atribuye gran importancia a los cambios en el capital líquido, es decir, a aumentos (o disminuciones) involuntarios en la existencia de artículos no vendidos, ha sugerido una posible definición de [75] inversión en la cual se excluyen dichos cambios. En este caso, un excedente del ahorro sobre la inversión sería lo mismo que un incremento involuntario en la existencia de artículos no vendidos, es decir, como un aumento del capital líquido. Hawtrey no me ha convencido de que éste sea el factor de peso, porque pone todo el énfasis en la corrección de los cambios que no se previeron al principio, comparados con aquellos que se anticiparon con acierto o sin él. Hawtrey considera que las decisiones diarias de los empresarios relativas a su escala de producción se derivan de la escala del día anterior en relación con los cambios en sus existencias de artículos no vendidos. Sin duda, en el caso de los artículos de consumo esto juega papel importante en sus decisiones; pero no veo el objeto de excluir la influencia que tienen sobre sus decisiones otros factores y prefiero, por tanto, poner énfasis sobre el cambio total de la demanda efectiva y no solamente sobre aquella parte de las modificaciones de la misma que refleja el aumento o la disminución de las existencias no vendidas en el periodo anterior. Más aún, en el caso del capital fijo el aumento o la disminución de su capacidad no utilizada corresponde, en sus efectos sobre las decisiones de producir, al crecimiento o disminución de las existencias no vendidas y no veo cómo el método de Hawtrey pueda manejar este factor que es por lo menos tan importante como el otro.

Parece probable que la formación de capital y consumo de capital tal como los considera la escuela austriaca de economistas, no sean idénticos ya sea con la inversión o desinversión como se definieron antes, o con la inversión o desinversión netas. En especial, se dice que el consumo de capital ocurre en circunstancias tales que claramente no hay disminución neta en el equipo productor, de acuerdo con la definición que antes dimos de él. Sin embargo, no he podido descubrir referencia alguna a un pasaje donde se explique claramente el significado de estos términos. Por ejemplo, decir que la formación de capital ocurre cuando se prolonga el periodo productivo no hace adelantar gran cosa el asunto. [76]

III

Pasamos ahora a las divergencias entre ahorro e inversión debidas a una definición especial de ingreso y, por tanto, del excedente del ingreso sobre el consumo. El uso que hice de estos términos en mi *Treatise on Money* es un buen ejemplo; porque, como expliqué en la página 69, la definición de ingreso que allí usé difiere de la que ahora doy en que consideraba como ingreso de los empresarios no las ganancias que realmente han logrado sino (en cierto sentido) su "ganancia normal". Así, por excedente del ahorro sobre la inversión quería decir que la escala de producción era tal que los empresarios estaban obteniendo una ganancia inferior a la normal como propietarios del equipo de capital; y por un excedente mayor del ahorro sobre la inversión entendía que se estaban reduciendo las ganancias reales de tal manera que los empresarios tendrían motivo para contraer la producción.

Ahora pienso que el empresario fija el volumen de ocupación (y, en consecuencia, el de la producción y del ingreso real) impulsado por el deseo de obtener un máximo de ganancias presentes y futuras (determinado el cálculo del costo de uso, por su punto de vista, sobre la forma de usar el equipo de manera que le dé el rendimiento máximo durante la vida del mismo); en tanto que el volumen de ocupación que producirá este máximo de ganancias depende de la función de demanda total que se derive de su expectativa acerca del producto de las ventas resultante del consumo y de la inversión, respectivamente, en diversas hipótesis. El concepto de *cambios* en el excedente de la inversión sobre el ahorro, que sustenté en mi *Treatise on Money*, era una forma de manejar los cambios en las ganancias, aunque en ese libro no hice distinción clara entre los resultados previstos

y los realizados.[1] Dije allí que el cambio en el excedente de [77] la inversión sobre el ahorro era la fuerza motora que regía las modificaciones en el volumen de la producción. De este modo resulta que el nuevo argumento, aunque (según ahora creo) mucho más preciso e instructivo, es esencialmente un desarrollo del anterior. Expresado en el lenguaje de mi *Treatise on Money*, diría así: dado el volumen anterior de ocupación y producción, la expectativa de un aumento en el excedente de la inversión sobre el ahorro inducirá a los empresarios a aumentar la magnitud de aquéllas. La importancia de mis razonamientos anteriores y actuales reside en su intento de mostrar que el volumen de ocupación está determinado por las previsiones de la demanda efectiva hechas por los empresarios, siendo criterio para un aumento en dicha demanda la expectativa de un incremento relativo de la inversión sobre el ahorro, de acuerdo con la definición de estos términos dada en mi *Treatise on Money*. Pero mi exposición en este libro es, por supuesto, muy confusa e incompleta a la luz de los desarrollos posteriores aquí expuestos.

D. H. Robertson ha definido el ingreso de hoy como si fuera igual al consumo de *ayer*, más la inversión; de modo que el ahorro presente, en el sentido que él lo considera, es igual a la inversión de ayer *más* el exceso de consumo de ayer sobre el consumo de hoy. En esta definición cabe un excedente del ahorro sobre la inversión, a saber, por haber un excedente en el ingreso de ayer (de acuerdo con el sentido que yo le doy) sobre el de hoy. Así, pues, cuando Robertson dice que existe un excedente del ahorro sobre la inversión, quiere decir literalmente lo mismo que yo cuando digo que el ingreso está decayendo, y para él el excedente de ahorro es exactamente igual al descenso del ingreso para mí. Si fuera cierto que las previsiones de hoy estuvieran siempre determinadas por los resultados obtenidos ayer, la demanda efectiva de hoy sería igual al ingreso de ayer. En consecuencia, el método de Robertson podría ser considerado como un intento alternativo del mío (siendo, tal vez, una primera aproximación a él) de efectuar la misma distinción, tan vital para el análisis causal, que ya he tratado [78] de hacer por medio del contraste entre la demanda efectiva y el ingreso.[2]

[1] Mi método en dicha obra consistía en tomar las ganancias logradas en el presente como determinantes de las expectativas corrientes acerca de las mismas.

[2] Véase el artículo de Robertson "Saving and Hoarding" (*Economic Journal*, septiembre de 1933, p. 399) y la discusión entre Robertson, Hawtrey y yo (*Economic Journal*, diciembre de 1933, p. 658).

IV

Seguimos ahora con las ideas mucho más vagas relativas a la frase "ahorro forzado". ¿Tiene algún sentido esta expresión? En mi *Treatise on Money* (vol I, p. 171) di algunos datos sobre el uso primitivo de esta frase y sugerí que tenía cierta afinidad con la diferencia entre inversión y "ahorro" en el sentido en que allí usé este último término, pero ya no confío en la existencia de tal afinidad, como antes supuse. En todo caso, estoy seguro de que "ahorro forzado" y las frases análogas empleadas más recientemente (por ejemplo, por el profesor Hayek y el profesor Robbins) no tienen relación definida con la diferencia entre inversión y "ahorro" en el sentido expuesto en mi *Treatise on Money*, porque si bien estos autores no han explicado exactamente lo que quieren decir con dicho término, es claro que para éstos el "ahorro forzado" es un fenómeno que resulta directamente de los cambios en la cantidad de dinero o del crédito bancario y se mide por ellos.

Es evidente que un cambio en el volumen de la producción y de la ocupación ocasionará otro en el ingreso medido en unidades de salarios; también, que una modificación en la unidad de salarios ocasionará una redistribución del ingreso entre prestatarios y prestamistas, así como una alteración en el ingreso total medido en dinero; y que esto, en cualquier caso, hará (o puede hacer) cambiar el monto de lo ahorrado. Por consiguiente, ya que las variaciones en la cantidad de dinero pueden traducirse en cambios en el volumen y la distribución del ingreso, al través de sus efectos sobre la tasa de interés (como veremos más adelante), tales modificaciones pueden comportar, indirectamente, otras correspondientes en el monto de lo ahorrado. Pero estos [79] cambios en las cantidades ahorradas no tienen más de "ahorro forzado" que los operados en las cantidades ahorradas con motivo de una variación en las circunstancias; y no hay medio para distinguir entre ambos casos, a menos que especifiquemos el monto ahorrado en ciertas condiciones tomadas como norma o patrón. Más aún, como veremos después, la magnitud de los cambios en el ahorro total, que resulta de una modificación determinada en la cantidad de dinero, es sumamente variable y depende de muchos otros factores.

Por consiguiente, el "ahorro forzado" no tiene significado hasta que tomemos como patrón algún tipo de ahorro. Si seleccionamos (como sería razonable) el tipo de ahorro que corresponde

a un estado firme de ocupación plena, la definición anterior se expresaría así: "ahorro forzado es el excedente del ahorro real sobre lo que se ahorraría si hubiera ocupación plena en una posición de equilibrio a largo plazo". Esta definición tendría sentido, pero significaría que un excedente forzado de ahorro sería un fenómeno muy raro e inestable, y una *deficiencia* forzada de ahorro el estado usual de cosas.

La interesante "Nota sobre el desarrollo de la doctrina del *ahorro forzado*" del profesor Hayek[3] muestra que éste fue de hecho el significado original del término. "Ahorro forzado" o "frugalidad forzada" era, en primer lugar, un concepto de Bentham, quien afirmó expresamente que se refería a las consecuencias de un aumento en la cantidad de dinero (relativamente a la cantidad de cosas vendibles por dinero) en circunstancias tales que "todos los brazos estuvieran empleados, y esto de la manera más ventajosa posible".[4] En tales circunstancias, indica Bentham, el ingreso real no puede aumentarse y, en consecuencia, la inversión adicional que se efectúa como resultado de la transición implica frugalidad forzada "a expensas de la comodidad y de la justicia nacionales". Todos los escritores del siglo XIX [80] que se ocuparon de este asunto tuvieron presente virtualmente la misma idea; pero un intento para ampliar esta noción bien clara a condiciones de menos ocupación que la total, entraña dificultades. Es cierto, por supuesto (debido al hecho de que el rendimiento decrece cuando se aplica más ocupación a un determinado equipo de capital, que *cualquier* aumento en la ocupación supone algún sacrificio del ingreso real de aquellos que ya estaban ocupados, pero no es probable que tenga éxito el intento de relacionar esta pérdida con el crecimiento de la inversión que puede acompañar al aumento de ocupación. De todos modos, yo no sé que los escritores modernos interesados en el "ahorro forzado" hayan hecho ningún intento de ampliar la idea a una situación de ocupación en aumento; y al parecer, por regla general, han descuidado el hecho de que la extensión del concepto benthamiano de la frugalidad forzada a la situación de ocupación menos que total requiere alguna explicación o requisito.

V

A mi modo de ver, la preponderancia de la idea de que el ahorro y la inversión, considerados en su estricto sentido, pueden diferir uno de otro, sólo se explica por una ilusión óptica debida a que la relación entre un depositante individual y su banco se considera como una operación unilateral, en vez de bilateral, como es en realidad. Se supone que un depositante y su banco tienen manera de ingeniarse para efectuar una operación mediante la cual los ahorros pueden desaparecer del sistema bancario en tal forma que se pierden para la inversión; o, al contrario, que el sistema bancario puede conseguir que haya una inversión a la que no corresponda ahorro alguno. Pero nadie puede ahorrar sin adquirir un bien, ya sea en efectivo, en forma de una deuda o de un bien capital; y nadie puede adquirir un bien que antes no poseía, *a menos que* se produzca otro nuevo de valor igual *o* alguien más [81] se desprenda de un bien igualmente valioso que antes poseía. En la primera alternativa existe una nueva inversión correspondiente; en la segunda alguien ha de desatesorar una suma igual; porque su pérdida de riqueza tiene que deberse a un excedente de su consumo sobre su ingreso y no a una pérdida de capital por cambio en el valor de un bien capital, desde el momento que no es el caso de que esté resintiendo una pérdida en el valor que su bien tenía antes, el interesado percibe justamente el valor corriente de su bien y, sin embargo, no lo retiene en forma alguna de riqueza, es decir, tiene que gastarlo en el consumo presente en exceso al ingreso que recibe; más aún, si es el sistema bancario el que se desprende de un bien, alguien tiene que desprenderse de efectivo. De esto se deduce que el ahorro total del primer individuo, sumado al de los demás, debe ser igual; por fuerza, al monto de las nuevas inversiones corrientes.

La idea de que la creación de crédito por el sistema bancario permite que se efectúen nuevas inversiones a las que no corresponda "ningún ahorro genuino", solamente puede ser el resultado de aislar una de las consecuencias del aumento del crédito bancario, con exclusión de las demás. Si la concesión a un empresario de un crédito bancario adicional sobre los créditos que ya existían previamente le permite añadir algo a su inversión actual, que no hubiera podido hacer de otro modo, los ingresos aumentarán por necesidad, y en una proporción que normalmente *excederá* la del aumento de inversión. Todavía más, excepto en estado de ocupación plena, habrá un aumento tanto del ingreso real como del monetario. El público ejercerá "una libre elección" de las proporciones en que dividirá su aumento de ingresos entre ahorro y gasto; y es imposible que la intención del empresario que ha pedido prestado para aumentar la inversión pueda hacerse

[3] *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1932, p. 123.
[4] *Loc. cit.*, p. 125.

efectiva (excepto como sustitución de inversiones de otros empresarios que, de lo contrario, hubieran ocurrido) a velocidad superior a la que el público decide aumentar sus [82] ahorros. Además, los ahorros que resultan de esta decisión son tan auténticos como cualquier otro ahorro. No se puede obligar a nadie a poseer el dinero adicional correspondiente al nuevo crédito bancario, a menos que deliberadamente prefiera guardar más en dinero que en otra forma de riqueza. No obstante, la ocupación, los ingresos y los precios no pueden sustraerse al movimiento que en la nueva situación les imprime el hecho de que alguien prefiera conservar el dinero adicional. Es verdad que un aumento inesperado de la inversión en una dirección particular puede producir una irregularidad en la tasa del ahorro y de la inversión totales que no se habría presentado si se hubiera previsto adecuadamente. También es cierto que la concesión del crédito bancario pondrá en movimiento tres tendencias: *1)* aumento de la producción, *2)* alza en el valor del producto marginal medido en unidades de salarios (o que, en condiciones de rendimiento decreciente, necesariamente debe acompañar a un aumento de la producción), y *3)* alza de la unidad de salarios en términos monetarios (desde el momento en que esto es una concomitancia frecuente de la mejoría en la ocupación); y estas tendencias pueden afectar la distribución del ingreso real entre los diferentes grupos; pero son características de un estado de producción creciente y ocurrirá lo mismo si el aumento de producción se inició en otra forma distinta del crecimiento del crédito bancario. Solamente pueden evitarse eliminando cualquier actividad capaz de mejorar la ocupación. Sin embargo, mucho de esto es anticipar el resultado de discusiones a que todavía no hemos llegado.

De este modo, el punto de vista pasado de moda de que el ahorro siempre supone inversión, aunque incompleto y desorientador, es formalmente más sólido que el novedoso según el cual puede haber ahorro sin inversión o inversión sin ahorro "genuino". El error está en llegar a la justificable inferencia de que, cuando un individuo ahorra, aumenta en igual cantidad la inversión global. Es verdad que cuando un individuo ahorra aumenta su propia riqueza; pero la conclusión de que [83] también aumenta la riqueza total pasa por alto la posibilidad de que un acto de ahorro individual puede reaccionar sobre los ahorros de alguien más y, en consecuencia, sobre la riqueza de éste.

La reconciliación de la identidad entre el ahorro y la inversión con la aparente "libre voluntad" del individuo para ahorrar

lo que quiera, independientemente de lo que otros puedan invertir, depende especialmente de que el ahorro es, como el gasto, un fenómeno doble; porque si bien no es probable que el monto de su ahorro propio tenga alguna influencia notable sobre su ingreso, las reacciones del monto de su consumo sobre los ingresos de los demás hacen imposible que todos los individuos ahorren simultáneamente cualquier suma dada. Todo intento de ahorrar más, reduciendo el consumo, afectará de tal modo los ingresos que necesariamente se anulará por sí mismo. Por supuesto que es también imposible para la comunidad ahorrar *menos* que el monto de la inversión corriente, ya que el intento de hacerlo así aumentará sin remedio los ingresos hasta un nivel en el cual las sumas que los individuos decidan ahorrar den una cifra exacta igual al monto de la inversión.

Lo anterior es muy semejante a la proposición que armoniza la libertad de todo individuo para hacer variar, cuando lo cree conveniente, la cantidad de dinero que conserva, con la necesidad de que el volumen total de dinero formado por la suma de los saldos individuos iguale exactamente el monto en efectivo que el sistema bancario ha creado. En este último caso, la igualdad se produce por el hecho de que el volumen de dinero que la gente decide conservar no es independiente de sus ingresos o de los precios de las cosas (primordialmente valores), cuya compra es la disyuntiva natural de la conservación de dinero. De este modo, los ingresos, lo mismo que los precios, necesariamente cambian hasta que el monto de las sumas totales de dinero que los individuos deciden guardar en el nuevo nivel de ingresos y precios así logrado, llega a ser igual a la suma de dinero [84] creada por el sistema bancario. Ésta es, en verdad, la proposición fundamental de la teoría monetaria.

Pero estas proposiciones se deducen simplemente del hecho de que no puede haber un comprador sin un vendedor ni un vendedor sin un comprador. Aunque un individuo cuyas operaciones son pequeñas en relación con el mercado puede, sin peligro, desdeñar el hecho de que la demanda no es una operación unilateral, es una tontería despreciarlo cuando se trata de la demanda total. Esta es la diferencia vital entre la teoría de la conducta económica del conjunto y la de una unidad individual, para la cual suponemos que los cambios en la demanda del individuo no afectan su ingreso. [85]